



PERSPECTIVA MICROECONÓMICA*

Microeconomic perspective

Gerardo A. Buchelli Lozano **

* Referente teórico para estudiar estructuras de mercado, conducta de la empresa y el empresario, y desarrollo de la organización.

** Docente Auxiliar Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas UCP.

SÍNTESIS:

Se aborda el problema de la tercerización de una economía desde el estudio de la estructura del mercado, con el fin de aproximarse al análisis empresarial en el contexto de la teoría microeconómica y su impacto en el crecimiento económico de una región. Para determinar el cambio en las estructuras de mercado y su impacto sobre la economía regional se recurre al análisis microeconómico, desde las decisiones individuales, el resultado agregado del comportamiento de grupos de individuos y las condiciones de desequilibrio en las diferentes estructuras de mercado.

DESCRIPTORES: Tercerización, estructura de mercado, decisiones, economía.

ABSTRACT:

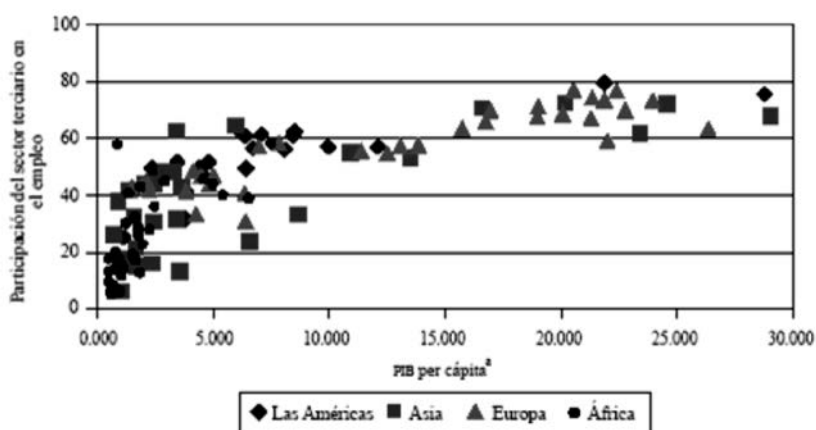
The problem of the outsourcing of an economy is addressed from the study of the market structure, with the aim of approaching the business analysis in the context of microeconomic theory and its impact on the economic growth of a region. To determine the change in market structures and its impact on regional economy, a microeconomic analysis is done, from individual decisions, the aggregate result of individuals' groups' behavior and the conditions of imbalance in the different market structures.

DESCRIPTORS: Outsourcing, market structure, decisions, economy.

La estructura económica del Departamento de Risaralda ha evidenciado un proceso de tercerización. Esto se explica, en parte, por los propósitos del Plan de Ordenamiento Territorial; en ellos se enfatiza convertir el Área Metropolitana Centro Occidente –AMCO- en “el gran centro comercial del occidente”. Sin embargo, a pesar de la evidencia sobre la relación positiva entre la riqueza material de una sociedad y la

participación de las actividades terciarias en el PIB y en el empleo, aun cuando dicha relación no es lineal, se observa un incremento acelerado de la participación hasta llegar a 60%, con un PIB per cápita aproximado de 6.000 dólares, después un aumento menos marcado, y luego una cierta estabilidad en torno al 70% a partir de un PIB per cápita de aproximadamente 17.000 dólares (Figura 1).

Figura 1. Cuatro continentes: producto interno bruto per cápita y empleo terciario, 1997 (OIT y Banco Mundial, en Weller, 2004, p.163)



A partir de lo anterior, se puede advertir que el municipio de Pereira ha observado una tercerización que, si bien resulta coherente con las dinámicas del desarrollo a nivel nacional y mundial, es comparativamente acelerada. A partir del recuento de unidades económicas del DANE, en Pereira el 80,5% de los trabajadores se ocupa en actividades de carácter terciario, algo que tiende a observarse a nivel mundial sólo en economías con niveles de ingreso per cápita 10 veces superior al del municipio; lo que hace temer por la presencia a nivel local de una tercerización espuria¹ antes que una

tercerización que podría ser llamada genuina, impulsada por las transformaciones de la sociedad industrial (Carneiro, 1994, en Weller, 2004).

Con todo ello, en dicha transformación productiva se observa un detrimento del sector industrial, ya que su participación pasó de 23,1% al 17,9% entre los años 2000 y 2007, en tanto que el sector de servicios alcanzó un aporte cercano al 46% durante el mismo periodo. Como consecuencia de dicha tendencia, se ha visto afectada tanto la estructura productiva del municipio de

1 Una sobre-tercerización que, como se ha evidenciado, puede estar explicada en parte porque algunos de los servicios tienen las barreras de entrada más bajas de todas las ramas de actividad, debido a bajos o nulos requisitos de capital, tierra, tecnología y capital humano, por lo que pueden servir de “refugio” a una fuerza laboral que no encuentra empleo en actividades más productivas y mejor remuneradas.

Pereira, como las estructuras de mercado observadas al interior de cada uno de los sectores económicos.

Precisamente, para determinar el cambio en las estructuras de mercado en el municipio de Pereira y su impacto sobre la economía regional, se debe recurrir al análisis microeconómico. Tal examen se sustenta en dos columnas: la Teoría de la Decisión, que se caracteriza por el análisis de las decisiones individuales, y la Teoría del Equilibrio, que recoge el resultado agregado del comportamiento de grupos de individuos y luego considera condiciones de desequilibrio, a partir de las diferentes estructuras de mercado.

En el trabajo propuesto para el Colectivo de docentes y estudiantes de tercer semestre del programa de Administración de empresas, se pretende abordar el problema de la terciarización de una economía. El abordaje se realiza más desde el análisis de la estructura del mercado, con el fin de acercarse hacia un análisis empresarial, pero dentro del contexto de la teoría microeconómica, y su impacto en el crecimiento económico regional.

Para ello, se deberá considerar inicialmente el equilibrio general a partir de la conceptualización del equilibrio walrasiano empleado en los análisis de economías perfectamente competitivas. Según ese enfoque, ningún consumidor o productor ejerce presión sobre los precios del mercado; por tanto, el mercado delimita sus posibilidades, y posteriormente, se deberán considerar las diferentes alternativas que se podrían evidenciar en un mercado, por ejemplo, el monopolio o demás estructuras oligopólicas a saber, stackelber, cournot o cartel.

El estudio de las estructuras de mercado es fundamental para las empresas privadas. Se debe conocer en qué estructura del mercado opera para determinar, por una parte, las inversiones necesarias, a partir de las cuales se fomente una mayor productividad y competitividad, indispensables en un mundo cada vez más tercerizado; y por la otra, determinar los incentivos a partir de los cuales se lleven a cabo los procesos de contratación.

Metodológicamente, primero se considera la existencia de competencia perfecta, y aunque dicha estructura de mercado es poco común en la realidad, es de gran utilidad teórica y didáctica para entender el funcionamiento de un mercado. Se parte para ello de unos supuestos básicos: cada empresa vende un producto estandarizado, que es sustituto perfecto del que producen y venden las demás empresas del sector; el producto es perfectamente homogéneo; las empresas son precio-aceptantes; existe movilidad perfecta de los factores productivos a largo plazo; existe información perfecta tanto para empresas, como para consumidores; no existen barreras a la entrada o salida de empresas del mercado; y existen gran número de consumidores y de productores.

A partir de los supuestos básicos, se determinan los tipos de equilibrio que se evidencian en un mercado. Por un lado, está el equilibrio parcial, que se encarga de estudiar los mecanismos a partir de los cuales se determinan las cantidades y el precio en que tanto consumidores como productores estarían dispuestos a negociar. En él resulta importante considerar las elasticidades de la oferta y la demanda, ya que se consideran, inclusive, como el núcleo de esta teoría, propuesta por Alfred Marshall (1842-1924) (Case y Fair, 1997; Eaton y Curtis, 1996).

Por otro lado, se encuentra la teoría del equilibrio general, encargada de estudiar las condiciones necesarias para alinear todos los mercados, es decir, para que todos se encuentren simultáneamente en equilibrio. La propuesta inicial se le atribuye a León Walras (1834-1910) y considera que todos los bienes son complementarios o sustitutos entre ellos, en mayor o menor medida, pero todos se relacionan de alguna forma. Precisamente, a partir de dicha interdependencia general, alguna variación en el equilibrio de cualquier mercado generará desplazamientos en el equilibrio de otro bien, y así sucesivamente. Todas las variaciones de precios podrán tener efectos retroactivos, correctores o realimentadores (feedback), sobre el mercado original, generando un nuevo punto de equilibrio general (Fernández De Castro y Tugores, 1997).

Sin embargo, el concepto moderno del equilibrio general se atribuye a Kenneth Arrow, Gerard Debreu y Lionel W. McKenzie, y su propuesta se referencia desde los años 50. A partir de ella, se diferencian tres interpretaciones en cuanto a los términos de la teoría: en la primera, Arrow-Debreu suponen que las materias primas son diferenciadas por la región en donde se entregan, es decir, consideran un modelo espacial, empleado en ocasiones, bajo un contexto de comercio internacional.

Desde la segunda interpretación se considera un equilibrio intertemporal. En él, se tiene en cuenta la diferenciación de las materias primas, a partir del tiempo en el que se entregan; en otros términos, los mercados se equilibran en un momento determinado del tiempo. Usualmente se considera para modelar agentes que compran y venden contratos; por ejemplo, se firma un contrato en el que se especifica el tipo de bien y la fecha en que debe ser entregado (Katz y Rosen, 2007).

La tercera interpretación supone que en los contratos se especifica el estado de la naturaleza y cómo la afecta, en caso de que la materia prima no se entregue a tiempo. En términos de Debreu (1959), en un contrato se debe buscar la transparencia de las materias primas específicas, identificando con claridad sus características físicas, su ubicación y su fecha de entrega; de igual forma, clarificando la penalización en caso de incumplimiento de la entrega, garantizando con ello una comercialización transparente, libre de riesgo ante cualquier concepto probabilístico (Leftwich y Eckert, 1995; Le Roy Millery Meiners, 1988).

Sin embargo, las anteriores interpretaciones no son excluyentes; de hecho, al combinarlas se tendría un modelo completo de Arrow-Debreu, en el que se especificaría no sólo el tipo de bien o servicio que se va a comercializar, cuándo y bajo qué condiciones se van a entregar, sino también, cuál sería la penalización en caso de incumplimiento, presentándose así, un sistema completo de precios para los contratos a realizarse en el mercado. No obstante, este modelo general de equilibrio con mercados completos, dista con mucha frecuencia del funcionamiento cotidiano de las economías y mercados.

En la práctica, es común evidenciar alguna estructura de mercado que se diferencia del buen ejercicio teórico del equilibrio general. En ellas se pueden encontrar estructuras monopólicas, de competencia monopolística, monopolio natural, duopolios y quizás en la mayoría de las ocasiones, estructuras oligopólicas que se diferencian por la forma en que asumen la competencia; por ejemplo, tipo stackelber, cournot, bertrand o cartel.

El monopolio se caracteriza por la existencia de un único oferente o vendedor de un producto o servicio, que no tenga ningún

sustituto cercano en el mercado. Una de las diferencias más significativas entre el monopolio y la competencia perfecta, radica en que la segunda evidencia una curva de demanda horizontal, independiente del comportamiento de la elasticidad-precio de la demanda. El monopolista, en cambio, evidencia unas curvas de demanda con pendiente negativa, de todo el mercado (Nicholson, 1997; Parkin, 1998).

En cuanto al oligopolio, se diferencia por ser una estructura de mercado en la que compiten pocos productores capaces de proveer los requerimientos del mercado, y se presenta cierta interdependencia entre las acciones que toman las diferentes empresas que participan en el mercado, es decir, se asumen comportamientos estratégicos con base en la conducta que evidencia la competencia.

Precisamente, la interdependencia prevé que los beneficios de cada empresa dependen no sólo de sus acciones sino también de las decisiones que tomen sus competidores. En tal sentido, se podrá presentar una competencia en precios o en cantidades, sin desconocer la posibilidad de incorporar diferenciación de tecnología, calidad, capacidad, publicidad, o del servicio postventa, entre otras posibilidades.

En tal sentido, se presenta el modelo de Cournot, el cual parte del supuesto de que las empresas toman las decisiones de manera simultánea, excluyendo alternativas que

busquen generar comportamientos estratégicos, es decir, se puede pensar como un juego simultáneo en el que no existe cooperación, y con ello, cada empresa pensará que la competencia continuará produciendo la misma cantidad, independientemente de lo que ella decida (Pindyck y Rubinfeld, 1998; Varian, 1998).

Sin embargo, en el caso que los compradores sólo se interesen por una diferenciación en precios del mercado, se cuenta con el modelo de Bertrand. En él se supone que las empresas deben elegir su precio considerando que la competencia no varía el suyo. Por tanto, en este modelo no existe un equilibrio estable; el proceso reiterativo de bajar los precios continuará de manera recurrente hasta obtener el precio mínimo de venta que corresponde al costo marginal, situación equivalente a la competencia perfecta.

Otra posibilidad de competencia oligopólica corresponde al modelo de Stackelberg, el cual considera un juego secuencial no cooperativo, pero en el que las empresas se comunican entre ellas en varias oportunidades. Este hecho garantiza un comportamiento estratégico, y a diferencia del modelo de Cournot, que es “estático”, se torna en un juego dinámico, en tanto que ahora las empresas toman sus decisiones de manera secuencial y no de forma simultánea, garantizando en cierta medida, un proceso de aprendizaje.

Referencias

- Case, K. E. y Fair, R. C. (1997). *Microeconomía* (4ª ed.). México: Prentice Hall.
- Eaton, D. F. y Curtis, E. B. (1996). *Microeconomía*. (3ª ed.). Buenos Aires: Prentice Hall.
- Fernández de Castro, J. y Tugores, J. (1997). *Microeconomía*. Madrid: McGraw Hill.
- Katz, M. y Rosen, H. L. (2007). *Microeconomía*. Madrid: Addison-Wesley Iberoamericana.
- Leftwich, R. y Eckert, R. (1995). *Sistema de precios y asignación de recursos*. México: Inter.
- Le Roy Miller, R. y Meiners, R. (1988). *Microeconomía* (3ª ed.). Bogotá: Mc Graw Hill.
- Nicholson, W. (1997). *Teoría microeconómica. Principios básicos y aplicaciones*. (9ª ed.). Madrid: Mc Graw Hill.
- Parkin, M. (1998). *Microeconomía*. USA: Addison-Wesley Iberoamericana.
- Pindyck, R. S. y Rubinfeld, D. L. (1995). *Microeconomía* (3ª ed.). España: Prentice Hall.
- Varian, H. (1998). *Microeconomía Intermedia. Un enfoque moderno*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Weller, J. (2004). El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia. *Revista CEPAL*, 84, 159-173.

