

**Colección  
Gestión,  
Emprendimiento  
e Innovación**

**Evaluación de los  
determinantes de la  
demanda agregada en  
Colombia**

Autor  
*Andrés Figueroa Molina  
Mauricio Alejandro Nieto Potes  
Willington Ortíz Rojas*



© **Universidad EAN**  
Carrera 11 No. 78-47  
Bogotá D.C., Colombia  
2011

### CONSEJO SUPERIOR

Cecilia Crissien de Perico	Carlos Evelio Ramírez Cardona
<b>Presidenta</b>	<b>Consejero Fundador</b>
Carlos Mauricio Álvarez Cabrera	Álvaro Otto Rubio Salas
<b>Primer Vicepresidente y Consejero</b>	<b>Consejero Vitalicio</b>
<b>Egresado</b>	Martha Lucía Ramírez
Roque González Garzón	<b>Consejera-Empresaria de la Mediana y Gran Empresa</b>
<b>Segundo Vicepresidente</b>	Omar Alonso Patiño Castro
	<b>Consejero Representante de los Docentes</b>
<b>Consejeros</b>	Jennifer Marcela Flórez Blanco
Hildebrando Perico Afanador	<b>Consejera Representante de los Estudiantes</b>
<b>Presidente Honorario y Consejero Fundador</b>	
Carlos Alfonso Crissien Aldana	
<b>Consejero Fundador</b>	

### DIRECTIVAS

<b>Rector</b>	<b>Vicerrector de Planeación</b>
Jorge Enrique Silva Duarte	Ruben Darío Gómez Saldaña
<b>Vicerrector de Formación</b>	<b>Vicerrectora de Extensión y Proyección Social</b>
José David Marín Enriquez	María del Carmen Sanabria Carmona
<b>Vicerrector de Investigación</b>	<b>Vicerrector Financiero y de Recursos Físicos</b>
Carlos Largacha Martínez	Juan Enrique Castañeda Mateus

Prohibida la reproducción  
parcial o total de esta obra sin autorización de la  
Universidad EAN

La edición de este texto estuvo a cargo de la Vicerrectoría  
de Investigación  
Grupo Gestión del conocimiento

#### **Revisión de estilo**

Rocio Santofimio

#### **Diagramación**

Alcira Casa Borja

**Figueroa Molina, Andrés**

**Evaluación de los determinantes de la demanda agregada en Colombia [Recurso electrónico] / Andrés Figueroa Molina, Willington Ortiz Rojas y Mauricio Alejandro Nieto Potes. -- Bogotá : Universidad EAN, 2010. -- (Colección Emprendimiento)**

22 p.

ISBN: 978-958-8153-82-7

1. Demanda (Teoría económica) 2. Emprendimiento I. Ortiz Rojas, Willington II. Nieto Potes, Mauricio Alejandro

338.5212 CDD

# Contenido

Introducción.....	4
1. Conceptos básicos hacia la construcción de consenso.....	7
1.1 Entorno.....	7
1.2 Macroeconomía.....	9
1.3 Organización, empresa y gerencia.....	12
2. La teoría macroeconómica en contexto.....	15
Bibliografía.....	21

# Introducción

**I**ntuitivamente debería resultar sencillo justificar por qué el entorno macroeconómico de las organizaciones debe ser objeto de estudio por parte de la academia interesada en el desarrollo empresarial, y una variable fundamental en la toma de decisiones de las organizaciones. Sin embargo, los aportes teóricos en este campo no gozan de gran credibilidad, al menos en cuanto a la escasa producción nacional se refiere, y pueden llegar a considerarse redundantes o carentes de importancia práctica. La atención se ha volcado preferiblemente hacia los análisis coyunturales de las principales variables macroeconómicas: tasa de cambio, déficits comerciales, fiscales, mercado de trabajo, tasas de inflación, tasas de interés, etc., elementos que no dejan de ser muy importantes para los agentes, pero que no dicen mucho de cómo estos aspectos afectan las condiciones actuales y futuras de una unidad empresarial, y mucho menos, con qué elementos cuenta la organización para negociar exitosamente su relación con las condiciones macroeconómicas vigentes.

El proyecto de investigación que da origen a este documento tiene como propósito establecer un espacio para el debate y la reflexión académica acerca de lo que los investigadores, docentes, estudiantes, y en última instancia, empresarios, deben saber y entender del entorno macroeconómico que los afecta y de qué habilidades deberían desarrollar

para mejorar las relaciones abiertas de la organización con los fenómenos macroeconómicos de su entorno. Este proyecto busca avanzar hacia una mejor comprensión del entorno macroeconómico desde el punto de vista de las organizaciones aportando reflexiones sobre los instrumentos idóneos en la toma de decisiones gerenciales y de proponer principios o recomendaciones de política sectorial pertinentes a la realidad organizacional y macroeconómica; pero también se pregunta por el sentido que debe tener la reflexión de la academia preocupada por los asuntos de la organización y de qué tipo de conocimiento debería producir.

Se parte de aceptar que las acciones gerenciales buscan afectar su entorno a la vez que este último afecta la organización, aun cuando en algunos niveles, el mismo impone restricciones o abren posibilidades con relativa o total independencia de la organización. En este nivel se encuentra el entorno macroeconómico, un conjunto de eventos y estados que condicionan o modifican las posibilidades de la organización en términos del resultado de las opciones que se le ofrecen; lo que no implica que las organizaciones no puedan establecer estrategias para afrontar exitosamente contingencias emergentes del entorno macroeconómico. Desafortunadamente, la lectura de la macroeconomía no resulta fácil para la mayoría de las organizaciones, o peor aún, no se considera relevante para la toma de decisiones estratégicas.

Atendiendo a los propósitos mencionados, este documento no pretende ser una reflexión teórica sobre las últimas innovaciones de la disciplina macroeconómica y su aplicación práctica, tampoco se aproxima a la discusión teórica de la organización. Es simplemente un argumento formal para justificar una visión alternativa en la reflexión del entorno macroeconómico de las organizaciones, un aporte incremental en la discusión ya iniciada por el grupo de investigación Entorno Económico en otros niveles. Es por esto que este documento

no resulta concluyente en sus aportaciones teóricas formales, pero si pretende ser inspirador en el sentido que debe seguir la reflexión científica en sus niveles intermedios encargados de tornar práctico (para la organización) y pedagógico (para la academia no económica) los refinados y sofisticados avances de la disciplina macroeconómica y de la ciencia económica en general.

Hechas las anteriores aclaraciones sobre el alcance del proyecto de investigación y del presente documento, es necesario ahora puntualizar frente a lo que nos estamos refiriendo cuando hablamos de entorno, macroeconomía, organización, empresario y gerencia. Las siguientes líneas recogen avances en los acuerdos conceptuales a los que ha llegado la comunidad científica y académica de la Universidad EAN en el ámbito de la reflexión académica de los problemas de la organización, pero también incluye nuevas propuestas en la forma como se deberían interpretar otros ciertos conceptos en los que parece permanecer discrepancia. Este ejercicio resulta de gran valor en la construcción de consensos hacia un mismo enfoque institucional, que involucra diferentes disciplinas y necesidades, respetando e impulsando la diversidad y universalidad.

# 1.

## Conceptos básicos hacia la construcción de consenso

### 1.1 Entorno

Entorno es un concepto multidimensional que como cualquier otro enseña diferentes facetas dependiendo del contexto histórico y social en que se considere, obligando a establecer acuerdos sobre lo que realmente queremos decir cuando nos referimos al entorno de las organizaciones, en el esfuerzo por tomarlo como elemento de estudio. En este sentido, los diferentes grupos de investigación de la Universidad EAN han avanzado en forma importante hacia un acuerdo en lo fundamental del concepto de entorno. Particularmente, el grupo de investigación sobre Entorno Económico ha adoptado como elemento teórico de base considerar al mismo como el espacio que rodea a la organización, conformado por diferentes niveles, que la afecta de múltiples formas, y al cual aquella debe enfrentarse con diversas estrategias, tales como el lobby político, las alianzas, las fusiones, o incluso estrategias *non sanctas*, tales como la creación de barreras de entrada o estructuras monopólicas<sup>1</sup>. (López de Mesa, 2007).

<sup>1</sup> En este trabajo el Profesor López de Mesa presenta en forma extensa los elementos fundamentales que dan sustento teórico al grupo de Investigación Entorno Económico, valiéndose del método de la historia conceptual para realizar un cuidadoso examen al concepto de entorno.

En un sentido más amplio, el entorno puede entenderse como la envolvente per se de toda decisión; es en forma invariable el lugar donde germinan, maduran y operan en términos de interacción e iteración las causalidades de las decisiones introducidas en las estructuras sociales, las cuales sólo son posibles en cuanto se acepte la existencia de un entorno determinado. Así, sistema y entorno hacen las veces de cara y cruz de la misma moneda. (Ortiz, 2005). En el caso que nos ocupa, el sistema hace referencia a las organizaciones productivas inmersas en un sub-entorno compuesto por los acuerdos institucionales que determinan los estados y trayectorias de las variables macroeconómicas, considerando en todo caso, y como lo menciona (Luhmann, 1993), ... en cuanto constituyen las dos partes de una forma, pueden sin duda existir separadamente, pero no pueden existir, respectivamente, uno sin el otro. De suerte que, y como lo menciona (López de Mesa, 2007), la caracterización del entorno constituye una variable fundamental para el desarrollo de las organizaciones. Es en la confrontación del sistema de la organización y su entorno donde el empresario identifica sus verdaderas posibilidades en términos de capacidades y amenazas, dando verdadero sentido estratégico a la toma de decisiones.

En síntesis, el concepto de entorno al que nos referimos surge como complementariedad de la relación sistémica e integral de la organización, en cuanto sistema abierto, con el universo de variables y estados externos a ella. La complejidad del entorno no es reducible en ningún modo, sin embargo es posible abordar su estudio esquemáticamente, aún sólo como artificio metodológico, bajo la óptica de la teoría de la competitividad sistémica, diseñada por el Instituto Alemán de Desarrollo (Esser, *et al.*, 1996), donde se contemplan el surgimiento de la competitividad sistémica como la interacción entre cuatro niveles fundamentales: meta, macro, meso y microeconómico, que es lo que en efecto se ha asumido en el desarrollo de este estudio.



Sin embargo, en este trabajo el concepto de entorno es acotado a su nivel macro, más aún, a su nivel macroeconómico, donde no sólo entran en juego los aspectos de política como la presupuestaria, monetaria, tributaria, competencia, cambiaria y comercial (Ibíd, 1996: pág.147), también incluye las implicaciones de los efectos de los choques externos como los vistos recientemente con los precios internacionales de los commodities, la apreciación del peso y consecuencias emergidas de condiciones externas como las acaecidas en el mercado inmobiliario estadounidense (*sub prime*).

## 1.2 Macroeconomía

Tradicionalmente la macroeconomía como disciplina se ha ocupado de cuatro elementos fundamentales: el nivel de producción, su crecimiento, la estabilidad económica y el nivel de precios. Sin embargo, el esfuerzo de acercarse al estudio del entorno macroeconómico desde la perspectiva de las organizaciones, es decir, en forma estratégica, implica establecer acuerdos en la interpretación de aspectos fundamentales como la misma definición del concepto de entorno macro y de la misma macroeconomía.

En este sentido sería mejor presentar el estudio macroeconómico como un asunto problemático, donde la observación de las preguntas de las cuales se ocupa dicha disciplina resultan más esclarecedoras, como por ejemplo: ¿Los valores de las acciones de las empresas tranzadas en la bolsa están demasiado altas?, sin duda una pregunta muy pertinente a realizarse a finales de los años 90's en Estados Unidos y el mundo, tal como lo ilustró (Stiglitz, 2003), en **Los felices 90 o la semilla de la destrucción**; ¿El crecimiento de la demanda es sostenible?, ¿Demasiado alto?, ¿Por cuánto tiempo más crecerá?, ¿El nivel de precios está aumentando demasiado rápido?, ¿Las estimaciones de los agentes son

aún razonables?, ¿Cómo se afectarán sus presupuestos?, ¿Las tasas de interés son las adecuadas?, ¿Existe demasiada liquidez en el mercado?, etc. Sin duda preguntas que deben preocupar a la gerencia de cualquier organización, pues finalmente estas condiciones tienen la potencialidad de cuartar su permanencia o crecimiento, principal objetivo de las organizaciones, tal como se expondrá más adelante.

Una cosa es ver la relevancia de las preocupaciones de la macroeconomía en la aplicación práctica de la organización, como por ejemplo en el diseño de presupuestos a largo plazo o las decisiones de apalancarse financieramente en condiciones de volatilidad, o en la negociación anual para fijar salarios indexados a la inflación, etc.; y otra muy distinta es discutir cómo los teóricos macroeconómicos avanzan en su análisis problemático. Mientras en la primera instancia tenemos asuntos fundamentalmente prácticos, en la segunda existe la abstracción y especulación científica, que resulta diametralmente diferente; los economistas aprenden mediante diletantes y profundos procesos de reflexión sobre los fenómenos observados, apoyados en el diseño de modelos teóricos formales, sobre los cuales avanzan en la inacotable y compleja realidad, consientes que sus sofisticados pero artificiales instrumentos distan mucho de la realidad que subyace debajo y alrededor de ellos, pero que le son inherentes a su quehacer científico.

Tenemos entonces un resultado aparentemente antagónico: los hombres prácticos de empresa necesitan tomar decisiones a partir de las opciones que les ofrece el entorno (macroeconómico en nuestro caso), para lo cual deben aprender a entenderlo; pero el estudio de los fenómenos macroeconómicos exige altos niveles dedicados y complejos modelos teóricos no necesariamente ajustados a una realidad. Existen sin embargo una familia de avances teórico-prácticos intermedios, estudios macroeconómicos empíricos, derivados de la observación directa de fenómenos introducidos en un

marco teórico de referencia, que permite deducir (al interior del mismo modelo), inferir o pronosticar (como resultado de prácticas econométricas) conclusiones específicas de los datos tomados de la realidad, y constituyendo por esto referentes más apropiados para la gerencia.

Por otra parte, la práctica normativa en la macroeconomía se ha dirigido casi con total exclusividad al diseño de propuestas de política económica bajo la discreción del gobierno o de otras instituciones como los Bancos Centrales, lo que en principio es natural y seguramente seguirá siendo el camino a seguir; pero restando importancia a un campo de acción, el referente a lo que tienen que decir los macroeconomistas responsables de la dirección empresarial y que les pueda resultar de valor práctico y estratégico; o desde el otro lado, preguntarse si existe habilidad e instrumentos en la lectura del entorno macroeconómico que le resulte de valor especial a la empresa en sus funciones asignadas o autónomas, y por tanto, valga la pena realizar los esfuerzos y pagar los costos necesarios para obtener tales habilidades o instrumentos.

En síntesis, cuando nos referimos a macroeconomía en este documento, no se hace con el interés de crear nuevas categorías del concepto o de forzar metodologías particulares a conclusiones en el ámbito empresarial. Lo hacemos para indicar un cúmulo y un generador de información que debe ser integrado a la función organizacional, respaldando o cuestionando las alternativas disponibles y las posibles consecuencias de su selección.

### 1.3 Organización, empresa y gerencia

La organización es una estrategia que los humanos comparten con otras especies para alcanzar objetivos esenciales de sobrevivencia gracias a que la división y especialización del trabajo coordinado garantiza mayores niveles de productividad y eficacia, lo que había señalado en su momento (Adam Smith, 1776), para el quehacer de una empresa de alfileres. Aun cuando las formas de organización son tan variadas como variada es la imaginación del hombre, existe una familia de organizaciones que se ha extendido como ninguna otra en la historia de la humanidad, esta es la empresa, que en términos sencillos podría definirse como una entidad conformada por personas, recursos físicos y capacidades técnicas, financieras y gerenciales ordenadas con el propósito de transformar insumos en productos y/o servicios demandados por la sociedad, la cual está dispuesta a realizar un pago por obtener dichos bienes y/o servicios que resulta suficiente para pagar el costo de uso de los factores productivos.

Sin embargo, es necesario generar incentivos adecuados para desarrollar el emprendimiento empresarial, dado que en última instancia la empresa es la materialización de las ideas, expectativas y experiencias del empresario, una mente compleja que toma las decisiones y dirige el rumbo de la empresa y para quien la motivación que lo anima a seguir se puede presentar en un sinnúmero de formas: lucro, autorrealización, poder, altruismo, compasión, diversión, estatus, ambiciones de todo tipo, etc. No obstante, los deseos de permanecer y crecer encierran la mayoría, si no todas las motivaciones del empresario que se cristalizan en la empresa. De manera que un entorno que valide algunas de las motivaciones del emprendimiento junto a una institucionalidad que permita la iniciativa privada empresarial constituye los

presupuestos básicos sobre los cuales se estructuran las actuales organizaciones empresariales alrededor del mundo.

La empresa surge entonces como una nueva categoría social, susceptible de diferentes análisis y como uno de los dos pilares fundamentales de la economía; para ver esto podemos considerar brevemente algunos de los antecedentes del rol que jugó la categoría empresa en la concepción de los principios neoclásicos. (Sanabria, 2007), retoma a partir de diferentes obras de Marshall (1920 y 1961), dos tipos de firmas: por un lado, en principios de economía, presenta la que se puede denominar como la firma normal-tradicional con un ciclo de vida previsible; la otra corresponde a un ciclo de vida *conflation*.

En el primer tipo de empresa se presentarían rendimientos decrecientes con el transcurso del tiempo, resultante del ejercicio competitivo de la empresa, lo cual puede conducir a su colapso y salida del mercado, dejando paso a otras firmas, con nuevos empresarios más habilidosos. En el fondo, este razonamiento es resultado de la observación de los ciclos comerciales, lo cual hace una estrecha relación con la costumbre expresada en las curvas de indiferencia en referencia a los productos y la acción comercial de las empresas. Sin embargo, como lo advierte Marshall (1961: pág. 147 ss), existen en la vida real peculiaridades que permitirán construir el ciclo de vida de las empresas de diferente manera. (Sanabria, 2007).

Textualmente Marshall afirma:

“Nosotros no podemos considerar las condiciones de suministro entonces por un productor individual típico de aquéllos que gobiernan el suministro general en un mercado. Nosotros debemos tomar cuenta del hecho que las muy pocas empresas tienen un *life* largo-continuado

de progreso activo, y del hecho que las relaciones entre el productor individual y su mercado especial difiere en los respetos importantes de aquéllos entre el cuerpo entero de productores y el mercado general.

Así, la historia de la empresa individual no puede hacerse en la historia de una industria más que la historia de un hombre individual, puede hacerse en la historia de la humanidad. Y todavía la historia de la humanidad es el resultado de la historia de individuos; y la producción agregado para un mercado general es el resultado de los motivos que inducen a los productores individuales para extender o acortar su producción. Está simplemente aquí que el dispositivo de una empresa representativa viene a nuestra ayuda. (Marshall, 1961: pág. 459).

Así se da paso a un nuevo concepto de la empresa como unidad estructural de lo que hoy denominamos sector industrial, aún cuando para ello se tuviera que renunciar a las particularidades de las empresas, o en otros términos, establecer la llamada empresa media. Si bien este procedimiento deja por fuera muchos de los aspectos particulares de las organizaciones que van a explicar individualmente el éxito o fracaso de las empresas, fue necesario para dar paso al análisis de los ciclos económicos, al inicio de la macroeconomía y para estructurar las propuestas marginalistas y de agregación necesarias para el desarrollo económico neoclásico que derivó en la gran síntesis moderna.

Surge así la divergencia en el estudio de la empresa, por un lado la empresa media aparece como elemento estructural de la teoría microeconómica y variable actor fundamental en los ciclos económicos; en tanto que la empresa particular con todas sus implicaciones es relegada al análisis desde las preocupaciones gerenciales y administrativas, aun cuando más recientemente ha sido retomada como unidad particular por la teoría de la firma y la economía evolucionaria, gracias entre otras cosas, a la interacción estratégica que surge al considerar sus particularidades.

## 2.

## La teoría macroeconómica en contexto

La macroeconomía moderna es una ciencia que opera con modelos teóricos formales; es mediante estos modelos que se aprende economía y en donde la disciplina da a conocer sus hallazgos. Por lo tanto, entender las potencialidades y limitaciones de dichos modelos resulta fundamental para comprender cómo los economistas interpretan el mundo; en este sentido son los principios, supuestos y variables los que van a determinar los aspectos que le resultan relevantes y las conclusiones que de ellos se derivan.

Teniendo en cuenta que este documento busca argumentar una visión alternativa en la reflexión del entorno macroeconómico de las organizaciones, se hará a continuación un repaso de algunos de los aspectos en común entre la evolución de la teoría macroeconómica y la organización, considerando hitos históricos que contextualizan el alcance del presente trabajo.

Resulta curioso observar cómo los mercantilistas, hombres prácticos de negocios, se preocuparon por primera vez de asuntos más propios de la macroeconomía que del quehacer empresarial, en particular les interesaba entender las fuerzas que determinan la capacidad de una economía para producir bienes y servicios e indagar si el nivel real de producción alcanzaba el nivel potencial de una economía. (Lander y Colander, 1998), dando paso así a dispersas pero agudas discusiones sobre el alcance de asuntos de política cuya relevancia se discute en la actualidad con gran preeminencia, ensalzada aún más en momentos menguantes

del ciclo económico. En particular los mercantilistas estaban interesados en que el gobierno interfiriera directamente en la economía con el fin de controlar el comercio internacional y así favorecer los saldos en cuenta corriente y el *stock* de oro de un país.

Sin embargo, los avances dispersos pero cada vez más sofisticados de los mercantilistas dieron finalmente paso a la teoría económica clásica y con ello un giro inesperado con respecto al papel que el gobierno debía jugar en la economía. La fe en los procesos del mercado opacaron las ventajas de la intervención del gobierno, surgiendo sólidos argumentos en favor del *laissez-faire* abanderados por las obras de Smith que describían una especie de mano invisible más eficiente y efectiva que cualquier intención planificada del hombre. Con esto se puso un sello a la corriente principal de la economía por los asuntos agregados, dejando este espacio principalmente a pensadores heterodoxos como Marx o Hobson. Así pues, el abandono de las cuestiones monetarias y financieras a favor de los mercados reales generó una dicotomía entre la llamada economía real y la nominal abordada en los trabajos de Marshall sobre la teoría cuantitativa del dinero.

Con todo, los clásicos mantuvieron no obstante una preocupación al menos en dos asuntos macroeconómicos: el nivel general de precios y los ciclos económicos. En el primer aspecto, considerado desde la teoría cuantitativa del dinero, Marshall consideraba que las familias y las empresas deseaban mantener en efectivo una fracción de sus ingresos para diferentes propósitos, colocando con esto un fundamento microeconómico para explicar el nivel general de precios, aún cuando esta trayectoria de análisis fuera abandonada por posteriores avances en la teoría cuantitativa donde la cantidad de dinero, su velocidad de rotación y el nivel de transacciones, son los determinantes del nivel de precios. Es de anotar que estos avances se dirigieron exclusivamente a explicar el nivel



general de precios sin preguntarse por el nivel de producción, ya que se suponía pleno empleo (Ley de Say).

Los ciclos económicos no han sido eventos extraños para la teoría económica clásica o incluso mercantilista, pero no fue un asunto que trasnochara a los principales pensadores de la corriente principal. Marx es quizás el primer economista que aborda extensamente este asunto, aun cuando sus trabajos no fueron conocidos ampliamente en su momento. Pocos economistas hicieron avances en este campo, pero algunos de ellos resultan especialmente inspiradores, como es el caso de Clement Juglar quien publicó en 1862 su obra *Des crises commerciale et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, donde comentó:

“Los periodos de prosperidad, crisis, liquidación, aunque les afecte los accidentes afortunados o desafortunados en la vida de la gente, no son el resultado de acontecimientos al azar sino se derivan del comportamiento, las actividades y, sobre todo, de los hábitos de ahorro de la población, y de la forma en que emplean el capital y el crédito disponible”. (Juglar, 1862, citado por Lander y Colander 1998).

Juglar inicia la trayectoria del estudio de los ciclos económicos en la macroeconomía, que luego fuera formalizada por Tugan-Baranwky (1984), quien a la vez estaba fuertemente influenciado por los escritos de Marx, y descansaba sus argumentos sobre los ciclos en dos principios según los cuales las fluctuaciones le son inherentes al sistema capitalista, y su explicación descansa en las decisiones de inversión.

Lander y Colander (1998), comentan al respecto que el análisis keynesiano moderno de la determinación del ingreso, con su énfasis en la inestabilidad inherente del capitalismo y el papel de la inversión, fluyen de Marx a Tugan-Baranowsky, Juglar, Spiethoff, Schumpeter, Cassel, Roberston, Wicksell y Fisher, en el lado ortodoxo; y Marx a Veblen, Hobson, Mitchell

y otros en el lado heterodoxo. Sin embargo, todos estos autores antecesores a Keynes tuvieron que enfrentarse y fracasar ante la inamovible Ley de Say que involucraba pleno empleo. Fue sólo hasta que Keynes formuló su teoría en 1936, permitiendo alcanzar equilibrios por debajo del pleno empleo, que la macroeconomía pudo librarse de la paralizante Ley de Say y de las teorías en equilibrio parcial de mercados específicos de la microeconomía.

Si bien Marshall había realizado visionarios aportes para el estudio de la empresa: análisis de *clúster* y categorías de empresa, empresa media e industria, sus aportes no germinaron en las teorías macroeconómicas. La explicación se encuentra no tanto en el desconocimiento de los aspectos micro en la economía agregada sino en la robusta teoría microeconómica a la que Marshall había dado forma. Saltar del estudio de la oferta y la demanda en el margen a un análisis agregado, era por demás descabellado si se pensaba que en este tipo de metodologías es necesario concentrar la atención en un mercado particular y dejar todo lo demás constante. No fue sino hasta que los avances técnicos en el uso de las matemáticas, en parte gracias al uso del ordenador, fue posible conciliar el estudio parcial con la economía agregada. Entre tanto, los neoclásicos decidieron abandonar la empresa y los mercados como variables importantes en el mundo de la macroeconomía, dando paso a un enfoque monetarista que hablaba de alteraciones monetarias temporales en las cuales el flujo de ahorro no igualaría al flujo de inversión, aún cuando la Ley de Say ahora sigue operando en el largo plazo.

Otros asuntos que hoy podemos considerar macro, como el desempleo, fueron abordados por la mayoría de los pensadores neoclásicos como un asunto de mercado, es decir, bajo el instrumental de análisis parcial de oferta y demanda, donde la cuestión del desempleo venía a resolverse eliminando las rigideces de los salarios que no permitían el ajuste automático del mecanismo del mercado, de modo que

si persistía el desempleo es porque algo estaba explícita o subrepticamente empujando los salarios arriba; el principal sospechoso, los sindicatos. Todos estos argumentos, junto con la convicción filosófica del *laissez-faire* se vinieron abajo con la depresión de los años 30, fue entonces el mejor momento para que emergiera la llamada macroeconomía keynesiana.

Keynes intenta con su *The general theory* (1936) reconciliarse con la realidad de la institucionalidad y de los mercados, superando las construcciones analíticas pretéritas de los neoclásicos basadas en metodologías analíticas en supuestos, principios y variables independientes de los hechos. Keynes se basó ante todo de la realidad para formular sus supuestos, evitando derivarlos de las elegantes y complejas interacciones inherentes de los modelos clásicos agregados. Así mismo, rompe con la tradición clásica al comprender que los salarios no se ajustaban como resultado del libre juego entre la oferta y la demanda, sino que eran sujetos a condiciones institucionales con dinámica propia que tenía como uno de sus resultados un equilibrio inferior al del pleno empleo. Para demostrarlo estructuró su argumentación de la economía agregada desde la llamada función de consumo, donde las variables fundamentales eran el gasto de los hogares, la inversión de las empresas y gasto del gobierno, derivando de este punto la llamada demanda agregada de las familias.

En esta nueva concepción de la economía, la empresa pasa de ser parte de la ecuación de los mercados específicos, analizados uno a la vez y desde el lado de la oferta, a convertirse en una parte estructural de la demanda agregada (consumo) y de la oferta agregada (ingreso) de una nación, y como catalizador fundamental del ahorro de los hogares. La relación entre oferta y demanda se resuelve ahora gracias a la llamada propensión marginal a consumir, y su impacto en el equilibrio resulta de la magnitud del multiplicador del gasto. Esta ingeniosa y estilizada manera de ver el mundo económico,

que marcó el inicio de la moderna macroeconomía, derivó en grandes debates de política económica tras el derrocamiento del *laissez-faire* y el surgimiento de los ajustes de precisión a través de las políticas monetarias.

# Bibliografía

Cepal (2008). Estudio económico de América Latina y el Caribe. Política económica y volatilidad. Naciones Unidas, agosto, Santiago de Chile.

Esser, Klaus *et al* (1996). Competitividad sistémica: Nuevos desafíos para las empresas y la política. Revista de la CEPAL agosto, No. 59.

Keynes, J. (1936). *The General Theory of Employment: Interest and Money*, Macmillan, (Londres)

Lander., Colander, D. (1998). Historia del pensamiento económico. CECSA.

López, L. (2007). Construcción del marco teórico para el grupo de investigación de entorno económico, como herramienta de análisis empresarial. Universidad EAN, Bogotá, Colombia.

Luhman, N., De Georgi R. (1993). Teoría de la sociedad. ITESO.

Marshall, A. (1965). *Principles of economics*. Macmillan, (Londres)

Ortiz, W. (2005). Entornos aglomerados y competitividad. Universidad EAN, Bogotá, Colombia.

Sanabria, N. (2007). Los alcances de la organización: empresa, firma y el papel del empresario. Revista Equidad y Desarrollo No. 9; pp. 21 – 46. Universidad de La Salle.

Stiglitz, J. (2003). Los felices 90, o la semilla de la destrucción, Ed. Tauros.

Smith, A. (1776). La riqueza de las naciones.





### Misión

"Contribuir a la formación integral de la persona y estimular su aptitud emprendedora, de tal forma que su acción coadyuve al desarrollo económico y social de los pueblos".

### Visión

"Ser líder en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial".

Carrera 11 No. 78-47 Bogotá D.C.  
Telefono: 5936464 Ext. 1469 - 1455  
Bogotá D.C. - Colombia - Sur América