

No. 05-08

2005



**EMPRESA Y ENTORNO ECONÓMICO, EXPERIENCIA DEL GRUPO DE ESTUDIOS
EN ECONOMÍA Y EMPRESA DE LA UNIVERSIDAD EAFIT**

Javier Santiago Ortiz Correa

Documentos de trabajo

Economía y Finanzas

Centro de Investigaciones Económicas y Financieras (CIEF)



**UNIVERSIDAD
EAFIT**
Abierta al mundo

Empresa y entorno económico, experiencia del Grupo de Estudios en Economía y Empresa de la Universidad EAFIT



Javier Santiago Ortiz Correa

Economista. Asistente de investigación de la Oficina de Planeación Integral de la Universidad EAFIT y miembro del grupo de Investigación Estudios en Economía y Empresa de la misma institución.
jortizco@eafit.edu.co

Recepción: 14 de mayo de 2004 | Aprobación: 16 de noviembre de 2004

Resumen

En este artículo se presentan los fundamentos conceptuales de la Política Coyuntural de la Empresa, la cual considera que los estados financieros de las empresas reflejan sus relaciones con el entorno, y las aplicaciones realizadas por el Grupo de Estudios en Economía y Empresa. Luego de introducir los principios fundamentales, se trata el tema de la visión de la empresa y la composición del entorno, para exponer los resultados de las investigaciones desarrolladas sobre aspectos estructurales y coyunturales.

Palabras Clave

Política coyuntural de la empresa
Empresa
Empresario
Corto plazo
Largo plazo

Enterprise and economic environment, experience of the Economics and Enterprise Study Group of Unversidad EAFIT

Abstract

This article presents the conceptual fundamentals of Business Economic cycle policy, which considers that the financial reports of businesses express their interaction with the economic environment as well as the applications carried out by the economist. After introducing the conceptual principles, the article deals with the economic perspective of the enterprise and the composition of the economic environment. Finally, it presents the result of research studies about structural aspects and short term movements.

Key words

Business economic
Cycle policy
Enterprise
Entrepreneur
Short term
Long term

1. Elementos conceptuales preliminares



Con este texto se pretende demostrar que la comprensión de la economía no puede seguir con el patrón que elimina la acción de las personas, los empresarios en nuestro caso, quienes son los responsables del funcionamiento de los mercados, la búsqueda del equilibrio, la racionalidad en el uso de los recursos y el logro de la rentabilidad.

La Política Coyuntural integra los elementos de la macroeconomía, la que aporta las relaciones entre las variables y los efectos para la actividad empresarial, el uso de las finanzas como técnica de medición y como herramienta para el entendimiento de la realidad empresarial, y los criterios de racionalidad de la microeconomía, resaltando la función decisoria del empresario.

Un segundo objetivo es el de generar el ánimo por el cruce entre los conocimientos financieros, administrativos y económicos, para conocer más de la empresa y del empresario. Las ciencias económicas y administrativas no han resuelto el asunto de la empresa, por el contrario, es un asunto pertinente cuando las sociedades modernas se enfrentan a grandes interrogantes sobre el bienestar, el empleo y la relación entre la iniciativa privada y la esfera de lo público.

Es necesario un acercamiento a los elementos conceptuales utilizados en los trabajos sobre empresa y entorno económico, realizados por el Grupo de Estudios en Economía y Empresa de la Universidad EAFIT, enmarcados en la perspectiva económica que guía el trabajo investigativo: la Política Coyuntural de la Empresa. Esta área de la economía propone que los balances financieros de las empresas reflejan sus relaciones con el entorno económico y que los administradores, conociendo los grados de sensibilidad de las variables más críticas en esas relaciones, pueden tomar decisiones sobre el desempeño en el corto plazo.

El punto de inicio de este trabajo será el análisis de lo que es la coyuntura, término de significación contradictoria, ya que expresa las condiciones en un momento dado y, por lo tanto, tiene sus orígenes en órdenes diferentes a la economía.

Si lo coyuntural es momentáneo, debería ser comprendido en el sentido de fluctuaciones de corto período, que a su vez se integran con movimientos más largos y que explican los posibles cambios de tendencia. De esta forma, la tendencia puede definirse como un movimiento continuo y prolongado de cualquier actividad en una dirección conocida, la condición de equilibrio o en plena utilización de los factores productivos, mientras las coyunturas son las variaciones alrededor de una tendencia o los momentos que marcan sus cambios o transformaciones.

La coyuntura, en cambio, es movimiento y dinámica; es la conjunción de relaciones económicas tal como pueden ser aprehendidas en un momento dado, especialmente para definir la situación global de la economía (Ost, 1994).

Los ciclos son los movimientos de contracción-auge alrededor de la tendencia, que manifiestan las variaciones en la utilización de los recursos, variaciones en el sistema de precios relativos o cambio encadenado de las variables económicas. El análisis tradicional sobre el ciclo económico lo concibe común para toda la economía, señalando que todas las actividades económicas, y por consiguiente todos los agentes, reaccionan al ciclo general de la economía, sea de forma igual (en la misma dirección de la variación) o de forma diferente (en dirección contraria a la variación). El ciclo general de la economía es el resultado de los contrapesos entre los diferentes ciclos de los sectores y de los agentes, que, agregados, van a marcar el sentido de la desviación de la producción con relación a la tendencia.

Hay que resaltar que pueden existir, contenidos en el ciclo general, otros ciclos, los cuales son determinados por las relaciones entre las variables económicas y financieras de las empresas con su entorno. Los ciclos específicos son aquellos que suceden en una empresa, industria o sector, que interactúan y funcionan según el comportamiento del ciclo de referencia, que por lo general es el comportamiento del PIB.

El ciclo de referencia hace alusión al seguido por un sector económico o por un grupo de industrias determinantes de otras. También puede corresponder al agregado de la actividad económica general (normalmente evaluado a partir del PIB o del PNB,

según las cuentas nacionales de cada país). El término designa, entonces, el ciclo que sirve de parámetro comparativo (de referencia) para evaluar el desempeño de alguna otra actividad relacionada.

Los diferentes sectores o industrias podrán reaccionar en el mismo sentido que el ciclo de referencia o en el sentido contrario; en otras palabras, su comportamiento podrá ser procíclico o anticíclico, al analizar el desempeño de algunas variables de actividad o de rendimiento. A su vez, las variables de los sectores en estudio pueden reaccionar antes que el ciclo de referencia, variables denominadas precoces o de forma retardada o rezagada; podrían ser de forma sincronizada y coincidir con el ciclo de referencia sin importar la dirección del cambio.

Luego de esta breve introducción, sigue una sección en la que se expondrán las visiones que la economía ha desarrollado sobre la empresa, para pasar a la descripción del entorno económico, el que se ha dividido en corto y largo plazo. Posteriormente, se tratará el tema de la empresa y la economía desde una óptica conceptual, la de la actitud de los empresarios ante el entorno y con los casos prácticos de algunos trabajos sobre asuntos estructurales y coyunturales, previamente investigados. Se finaliza con unas conclusiones muy generales en referencia a la participación de las universidades en la comprensión de la coyuntura y apoyo a los empresarios.

Independientemente del nombre, del enfoque, de la metodología empleada (siempre y cuando sea conveniente), el estudio de la vinculación entre la empresa y la economía, los espacios comunes que comparten, las diferencias en su funcionamiento, y hasta los procesos de negociación entre ambas, es una responsabilidad, tanto de la academia, como de los propios empresarios. Sin caer en la presión del día a día de la empresa o en la construcción de modelos e hipótesis con poco impacto en la estructura empresarial circundante, pecado común de la academia, ésta es una preocupación que debe unir los entes que asumen la responsabilidad del desarrollo en este ambiente globalizado y competitivo.

2. Visiones sobre la empresa

Como requisito previo a la exposición de los vínculos entre la economía y la empresa, hay que adentrarse

en los terrenos de un tema que, sorpresivamente, ha resultado complejo para la economía, como es el de la conceptualización de lo que es la empresa. No es que la economía no haya intentado construir su definición, es más, en muchos casos las diferentes áreas han elaborado un listado de características lo suficientemente comprensivo; el asunto, más que de definiciones, es de la posibilidad o no de la existencia de una aproximación a la empresa, que la entienda en lo relativo a sus relaciones internas y externas, y a los agentes que en ella participan.

Hasta la figura del empresario se ha perdido, o ha quedado descuidada, y más que el sujeto, se la toma como una fuerza que se encarga de la maximización, de la búsqueda de rentabilidad y de innovación (para traer a colación a Schumpeter). La función del empresario es tan mecánica, que podría ser desempeñada por una máquina encargada de definir la utilización de los recursos; se genera aquí la pregunta si la innovación es un proceso de imposición de avance tecnológico, sustentado en otras consideraciones diferentes a la económica.

La herencia de la “mano invisible”, la figura que mostrara las bondades del libre funcionamiento de los mercados, trajo un sesgo en la visión económica, por el cual esa “mano invisible” funciona casi por fuera del comportamiento de los agentes económicos. No se sabe en qué medida esa tal mano invisible es la sumatoria del comportamiento racional de los agentes y si aparece en las decisiones de todos los días, tanto en la producción como en el consumo.

Se podría argumentar que una visión única de la empresa sería una herramienta sólo parcialmente útil para la economía, comprendiendo que la naturaleza y acciones de los agentes económicos cambian con el tiempo. Lo que se entendía como empresa a inicios del siglo XX se contradice con la realidad de la empresa del siglo XXI, la cual ha dejado de poseer grandes espacios industriales y ha acogido las ventajas para la producción y la administración proporcionadas por los medios electrónicos.

Quizás el anterior comentario ayude a comprender que la empresa no es una realidad unidimensional, que su existencia es muy diferente a aquella que se proponía centrada en la maximización. Hay otras dimensiones que participan en su construcción y

desarrollo, algunas no necesariamente económicas, que la dotan de tantos caracteres, entre los cuales lo económico puede ser uno más, y su relevancia estaría condicionada por factores como los sociales, los políticos, los ambientales, entre otros.

En los últimos años se han presentado algunos esfuerzos, encaminados a traer a la economía los avances que en la administración se han alcanzado en el tema de la empresa y la función empresarial. La Economía de la Empresa es el área del quehacer económico que agrupa todos estos esfuerzos y de la cual, entre otras, se desprende la política coyuntural de la empresa; como ya se ha dicho, el análisis de las relaciones entre la empresa y el entorno y cómo reaccionan los empresarios ante los cambios en la coyuntura económica. El conocimiento que se ha generado en este campo tiene como tarea el análisis de cada una de las áreas de la empresa, cada uno de los agentes y los procesos de interacción con el entorno, combinando técnicas de la micro y la macroeconomía.

En la revisión del concepto de empresa, esta disciplina le señala algunas categorías de análisis, entre las cuales se destacan los conceptos totalistas (holísticos), el enfoque conductista y la visión de la economía normativa y de la economía positiva. Las dos primeras perspectivas responden al problema de definir si los individuos son importantes o no, las segundas se ocupan del asunto de los objetivos de la empresa.

Para empezar, “Los conceptos totalistas [holísticos] entienden a la empresa [...] con cuatro características principales [...]: Lo importante es la acción de la entidad como un todo[...] Los comportamientos son racionales y se determinan previamente [...] tienen unos objetivos o fines que alcanzar [...] Las acciones se emprenden para desenvolverse en su ambiente o medio externo” (Díez de Castro, 1996, p. 27).

En su carácter total, función de la búsqueda de un solo objetivo integrador (la rentabilidad), en la empresa se pierde la función de cada una de sus partes, que se combinan para formar un todo que no puede ser separable; la racionalidad y la determinación previa evitan que se desconozcan los efectos de las decisiones tomadas en la empresa o su desempeño en los mercados.

En contraste, el enfoque conductista “parte de [...]: La empresa sólo puede entenderse si se considera el comportamiento de las personas actuantes [...] El comportamiento está determinado por el ambiente, pero también por la personalidad [...] La conducta está condicionada por los conocimientos de los actores [...] los objetivos que se persiguen



son, con frecuencia diversos, guardando entre ellos una compleja red de relaciones” (Díez de Castro, 1996, p. 31).

La duda sobre la naturaleza económica de este enfoque, se resuelve al atribuir su origen a la teoría de juegos, al institucionalismo, a lo que se llamara “Economía Industrial” durante los primeros años de expansión de la industrialización, y al nuevo campo de la psicología y la economía. Son personas las que establecen un proceso de negociación para cumplir el objetivo de la firma, que buscan obtener participación en ese beneficio de la firma cumpliendo con sus propios intereses.

A manera de extensión de la divergencia sobre la existencia o no de individuo en el seno de la administración, el debate ha dado lugar a la creación de dos modelos para explicar la función de las personas en las empresas. Desde la administración se propone que las empresas pueden ser holísticas “una institución con una sola unidad de dirección, interpretando que la función de coordinación de la división de trabajo dentro de la empresa la realiza una sola persona (el empresario) [o de los] [...] Modelos de organización [...] un sistema en el que participan múltiples personas” (García, 1994, p. 123).

Un viejo debate sobre el carácter científico de la economía participa en esta revisión, el de la economía positiva y normativa, con las mismas tensiones entre el ser y deber ser de este fenómeno económico. “Desde la economía positiva [...] la institución que realiza la combinación de factores con el fin de obtener productos y servicios en las mejores condiciones de racionalidad económica de forma que satisfaga las necesidades de los clientes en forma eficiente [...] Desde la economía normativa [...] la institución que integra los entornos competitivos [...] a través de su filosofía, cultura y estrategia empresarial [...] de su capacidad directiva, buscando la mayor eficiencia económico-social, tanto interna como externamente” (García, 1994, p. 101.).

La economía positiva se queda en la cuestión de la maximización, similar al enfoque totalista, resaltando la necesidad de satisfacer las necesidades de los clientes, lo que da a entender que la racionalidad económica sólo es completa cuando los clientes quedan satisfechos con un producto y, por lo tanto,

no es sólo el ejercicio de hacer más eficiente la producción en la empresa. Otro elemento que amplía el alcance de la racionalidad económica es el planteamiento de la eficiencia económica y social, interna y externa, que se comprende en esa pretensión de la economía normativa por alcanzar el estado ideal de los fenómenos económicos y un equilibrio con los otros aspectos de la sociedad.

3. Composición del entorno empresarial

Los agentes económicos, además de interactuar con quienes utilizan sus servicios o productos, tienen relaciones con lo que se podría denominar el “ambiente económico”, que es el conjunto de agentes, relaciones y procesos que afectan a todos los que intervienen en el juego económico. En ese ambiente económico se hacen presentes otros elementos de la sociedad, los cuales pueden provenir de áreas diferentes a la económica y que responden a criterios distintos a los de la eficiencia y la rentabilidad.

La ventaja de hablar de “ambiente económico” es que ayuda a identificar todos los impulsos que las unidades productivas reciben desde el exterior y que las ubica en un espacio y un tiempo, determinados por la sociedad y su nivel de desarrollo. Se podría agregar como elemento benéfico de este reconocimiento, que dota a la empresa de otros papeles en la sociedad: se la convierte en un agente social, en el cual convergen los intereses de diferentes grupos de individuos, unos buscando algunas utilidades, emplear sus capacidades y habilidades, y otros un mayor desarrollo tecnológico. El ambiente económico tiene un papel político en la determinación de los vínculos entre el Estado y la iniciativa privada y su función cultural, promoviendo el desarrollo de la innovación, de la creatividad y del esfuerzo individual.

El término ambiente económico posee sus desventajas, empezando por la generalidad que entraña y el desconocimiento de unas diferencias sutiles, según el tamaño de las empresas, su ubicación geográfica, su participación en una cadena productiva y la naturaleza de su producto o servicio. Sería necesaria una nueva especificación de ese ambiente que no caiga en la amplitud del término “sociedad” ni algún otro de sus derivados y que pueda enumerar los elementos

y procesos que intervienen como elementos factores en la empresa.

Esta construcción requeriría pensar que el ambiente cambia según las regulaciones impuestas a los tratos que se puedan realizar entre los agentes económicos y, más específicamente, los intereses que pretenden materializar o cumplir. Podría estimarse correcta la suposición de que cierto tipo de individuos y de organizaciones desearían levantar algunos mecanismos que reduzcan su exposición a todo aquello que los rodea y que otros, por el contrario, propenderían por tener mayor contacto y conocimiento de lo que es externo.

Por las anteriores razones, sería más correcto hablar de “entorno”, porque este concepto permite reconocer que, en cierta medida, los agentes económicos tienen la posibilidad de crear su propio ambiente y pueden tomar decisiones para relacionarse con él. Mediante su proceso de toma de decisiones, su estructura organizacional, las fases de su proceso productivo y la búsqueda del mayor bienestar o utilidad, los agentes pueden ir construyendo lo que les rodea, lo externo, lo cual ya no será tan impuesto, como hablar de un “ambiente económico”.

Temporalmente, el entorno presenta dos dimensiones, que son más que una organización del tiempo en una sumatoria o en alcance: expresan el tipo de expectativas que se forman los agentes sobre el efecto de sus decisiones y la naturaleza de algunas de las transformaciones en el entorno que crean los agentes. Con estas dos dimensiones los agentes pueden planear, lo cual es muy importante cuando las decisiones involucran el uso de recursos productivos, pero también reconocerán que entre sí y con el ambiente hay situaciones cuya transformación presenta resistencias, que pueden generar movimientos breves que contrarresten los efectos esperados de sus relaciones y decisiones.

El objetivo no es definir el corto y el largo plazo, esfuerzo que podría ser estéril; se preferirá describir algunas de las relaciones que las empresas y los empresarios establecen con estas dos dimensiones de tiempo. Para ambas se abordarán los elementos más importantes de la política económica y lo que

se ha llamado Política Coyuntural de la Empresa, la reacción de los empresarios a los cambios y su creación del entorno.

3.1 Largo plazo

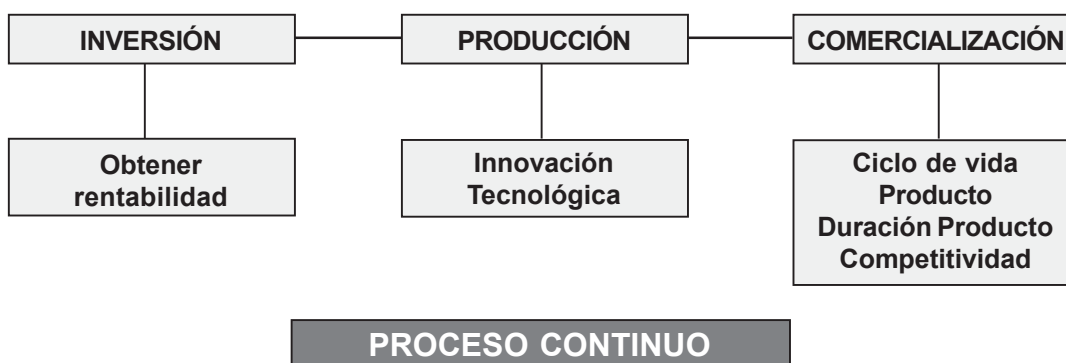
El entorno empresarial de largo plazo influye en las empresas mediante las “tres etapas del quehacer empresarial: la inversión, la producción y la comercialización” (Jaramillo, 1993, p. 32), que son las que definen la razón de ser de la empresa y le permiten mantenerse a través del tiempo. Estas tres actividades definen la empresa como un proyecto de larga duración, porque, generalmente, se presentan intervalos de tiempo entre las tres actividades.

La empresa es un proyecto a largo plazo, porque entre el momento de la inversión y la obtención de la rentabilidad -la cual se convierte en la principal razón para que los empresarios decidan empezar una actividad productiva-, debe correr un período de tiempo, en el cual la empresa empieza sus operaciones y posiciona en el mercado sus productos, hasta alcanzar un nivel de ingresos que supere los costos fijos y variables de sus actividades.

La esfera de la producción podría ser interpretada como de corto plazo; sus efectos se presentan muy rápidamente cuando las organizaciones terminan su ciclo productivo, el cual implica convertir los insumos en producto terminado. Técnicamente, e incluso financieramente, este enfoque es el conveniente, porque las empresas buscan maximizar sus beneficios en períodos cortos de tiempo (usualmente, cumplir objetivos de producción en períodos anuales o trimestrales); el problema de esta visión es que el empresario podría liquidar sus inversiones al terminar el proceso productivo.

De la misma forma que es imposible pensar en la producción sin la inversión previa en materiales y equipos, es imposible pensar en la producción sin la comercialización de los productos, en la cual, retomando un olvidado esquema económico, la mercancía se vuelve a convertir en dinero. El largo plazo en la esfera de la comercialización se vinculará estrechamente con la duración de los productos en el mercado, la cual delimitará la permanencia de la empresa.

Figura 1. Procesos de la empresa y el largo plazo



Para que una empresa pueda permanecer en el mercado, deberá diseñar y poner en funcionamiento una red de distribución que le asegure que sus productos van a estar disponibles para sus consumidores, justo cuando ellos los necesitan. El montaje de dicha red requiere del conocimiento del mercado, del comportamiento de los consumidores, de los efectos provocados por las decisiones de los competidores, de los ciclos de los insumos y de los productos complementarios.

La relación de carácter técnico entre la empresa y el largo plazo es la que se da en lo referente a la vinculación a un aparato productivo, concepto que “no es más que una abstracción, en la cual se engloba un gran conjunto de empresas que interactúan en diferentes esferas del proceso social de producción” (Jaramillo, 1992, p. 44). La estructura productiva de una sociedad, la forma en la que define la utilización de sus recursos productivos y emplea la tecnología, determinará la posibilidad del surgimiento de empresas y la diversidad de actividades económicas que se pueden realizar.

El aparato productivo no deja de ser la agregación de todos los oferentes de productos y servicios en una economía, las empresas; por lo cual, más que una estructura es un conjunto de relaciones entre esas unidades y de los intereses de quienes las administran. Los cambios en el aparato productivo son la expresión de la sumatoria de los cambios en las empresas, y como tal tienen la responsabilidad de inducir y desarrollar los cambios.

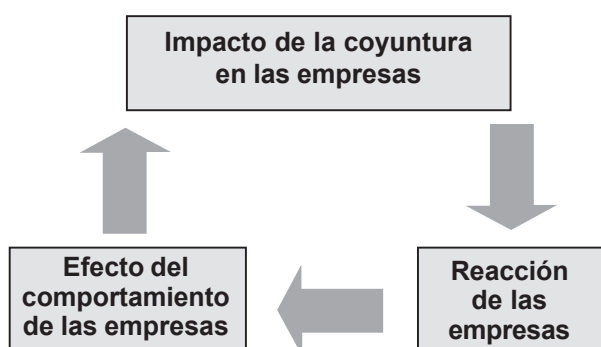
La dimensión temporal del largo plazo, se visualiza más claramente como las diferentes fases de las relaciones que establecen las empresas con la coyuntura económica. Las empresas no pueden decidir hasta dónde van a interactuar con la coyuntura, pueden decidir la forma de protegerse ante los cambios coyunturales de la economía, pero siempre deberán estar atentas a responder y a atender las amenazas y oportunidades.

Podría decirse que “el impacto de la coyuntura en las empresas es la primera fase. Estas últimas son los actores de una realidad económica, cuya dinámica las afecta según modalidades complejas [...] El comportamiento de las empresas que resulta del impacto de la coyuntura es la segunda etapa. Varias decisiones macroeconómicas de las empresas se ven determinadas por el nivel o el crecimiento de la actividad [...] El efecto del comportamiento de las empresas sobre la coyuntura es la tercera etapa [...] es un efecto retorno del impacto coyuntural sobre las empresas. El comportamiento agregado de las empresas tiene un impacto macroeconómico [...] y tiene por resultado el hecho de endogenizar el movimiento coyuntural [...] la actividad se torna así en el resultado de continuos ajustes de los agentes macroeconómicos lo que permite abandonar explicaciones demasiado mecánicas de la coyuntura” (OST, 1993, pp. 7-8).

Merece una mención especial el hecho de que las empresas, con sus respuestas, puedan modificar el

comportamiento de la economía, lo que se define como la tercera fase, puesto que confirma que los agentes, en cierta medida, pueden determinar lo que pase con el comportamiento de la economía, estableciendo un nivel de actividad que consideran acorde con unos niveles de empleo, rentabilidad y bienestar. La actividad económica deja de ser esa fuerza que subordina a los agentes económicos, que es inexplicable en su comportamiento, que cambia sin un sentido; en cambio, se convierte en la oportunidad para que los agentes económicos, por ejemplo las empresas, realicen reformas que de otra forma no podrían realizar.

Figura 2: Relación de las empresas con la coyuntura



Esa posibilidad dota a las empresas de carácter activo frente al acontecer económico, reflejado en la posibilidad de dar respuestas, mediada por la capacidad gerencial. No es sólo formar un recurso humano preparado para entender y reaccionar a los cambios en los mercados, lo que hace de la capacidad gerencial una actividad de largo plazo (un proceso que nunca termina), también lo es la capacidad gerencial y administrativa como actitud en todos los agentes de la economía, capacidad por la cual se consideran promotores de la eficiencia, la racionalidad y la innovación.

Uno de los agentes que pueden influir significativamente en el comportamiento de la economía es el Estado, el cual buscará mantener o llegar a una situación económica en la que asegure mayor bienestar para todos sus ciudadanos. Los mecanismos a través de los cuales el Estado, representado en sus diferentes instituciones, interviene en el desempeño de la economía, toman el nombre de política económica.

Será entonces la función de la política económica “estimular el proceso de acumulación dado que, finalmente, en éste se resuelven todos los aspectos del desarrollo económico [...]” (Jaramillo, 1983, p 20). El Estado no tiene la responsabilidad de realizar el proceso de acumulación, sino propiciar las mejores condiciones para las actividades empresariales, a través de las cuales se genera la riqueza, los ingresos, el crecimiento económico y el progreso técnico.

3.2. Corto plazo

Implícitamente, al hablar sobre el largo plazo se debe mencionar tangencialmente la dimensión corta o más cercana en el tiempo, el corto plazo, que se ha entendido como la mayor proximidad de los efectos de las acciones emprendidas por los agentes económicos, con particular atención en los empresarios. El corto plazo es la dimensión temporal más controlable, incluso la gran mayoría de las herramientas empresariales y construcciones desde las ciencias económicas, se han diseñado para responder a las necesidades de controlarlo.

El corto plazo termina siendo la única dimensión controlable que le queda a los empresarios; en la única en la que podrán tomar decisiones y saber si fueron convenientes o inadecuadas. Sus procesos de transformación tendrán que ser adelantados para hacer frente a necesidades presentes que, pudiendo ser de más larga duración, llaman a acciones inmediatas. El largo plazo permanece como ese estadio en el que los esfuerzos más complejos y las acciones más sistémicas darán sus frutos, y como ese estado ideal en la economía en el que se alcanzarán las metas que sustentan el quehacer económico.

Para entender el corto plazo es necesario, en primer lugar, comprenderlo en el conjunto de movimientos o variaciones económicas, que impactan en las empresas y configuran sus respuestas o limitan su papel como pertenecientes al aparato productivo. La actividad económica “[...] cuenta con cuatro componentes: la tendencia [...] el componente temporal, el componente accidental o aleatorio, el componente coyuntural o cíclico [...]” (OST, 1993, p. 8). El largo plazo estaría representado en el movimiento tendencial, hacia donde se dirige la economía como producto de las actividades de sus agentes y del esfuerzo de

planificación del Estado; el componente aleatorio contendría aquellos cambios provocados por situaciones externas al funcionamiento del sistema económico.

Quedan dos componentes, el coyuntural o cíclico y el temporal, que son similares en el sentido de no ser duraderos dentro de la tendencia de crecimiento; el movimiento temporal es el que contiene todo este tipo de movimientos y a los cuales pueden responder las empresas, anticipándolos o tomando decisiones estratégicas para contrarrestar sus efectos. Sus diferencias se pueden atribuir a que un cambio temporal puede ser único en el tiempo y de corta duración, mientras el movimiento cíclico se hará presente en varios momentos del proceso de desarrollo y es normal al funcionamiento de los mercados, para reducir el “sobrecalentamiento” o los desequilibrios.

Hablando de la política económica, en el corto plazo toma el nombre de Política de Corto Plazo o de Estabilización “pretendiendo con estas denominaciones que la inestabilidad corresponde a situaciones transitorias del desarrollo y que lo normal es la expansión de éste” (Jaramillo, 1983, p. 21). Lo interesante de la política de estabilización es que tiene su origen en la necesidad de mejores condiciones para el desempeño empresarial y va a afectar directamente lo que hacen las empresas: si el ciclo es adverso al crecimiento económico, el Estado tratará de reactivarlo; por el contrario, cuando la situación es de muy buen nivel de actividad, el Estado propiciará cautela y prudencia en los agentes.

Los empresarios pueden contrarrestar las políticas de estabilización o impulsarlas, de ahí que en sus respuestas a la coyuntura y a las políticas del Estado, puedan contribuir a formar la coyuntura. Si los empresarios se han formado expectativas diferentes a las del Estado, sobre la duración del ciclo, los factores que lo han generado o los que son responsables de su duración, es posible que las políticas sufran retardo y no logren, en el tiempo esperado por los hacedores de política, llevar la economía hacia la senda de crecimiento.

4. La empresa y la economía

Tratado el entorno empresarial como una construcción dinámica entre la empresa y su ambiente

económico, se pasará al tópico de la actitud de los empresarios y administradores ante los fenómenos de largo y corto plazo. Para este propósito se referencian, como se ha hecho a lo largo de estas páginas, los resultados de los trabajos previos del Grupo de Estudio en Economía y Empresa, tanto aquellos sobre el impacto de la apertura económica, como los más recientemente presentados sobre los sectores económicos y sus efectos coyunturales.

La política coyuntural de la empresa no hace juicios sobre las decisiones de los empresarios, para aprovechar o evitar las secuelas de los movimientos coyunturales en sus balances, lo que constituye una forma de cuantificar las sensibilidades a la coyuntura, siendo una herramienta para la toma de decisiones. Aquí se exponen los resultados de algunos trabajos sobre el comportamiento de los beneficios empresariales en el sector de manufacturas y de servicios; de otra parte, se mostrará cómo entre los sectores económicos comparten sus ciclos, tomando el caso del sector real y del sector financiero.

Antes de presentar sucintamente las conclusiones y hallazgos de esos trabajos, se sugiere como tema de reflexión para la economía, la actitud empresarial hacia el entorno, que viene siendo ampliamente explorada por el pensamiento estratégico y muchas de las teorías administrativas. Tiene sentido que la economía se preocupe por este asunto, para que logre recuperar la figura del empresario como sujeto económico y se evite despersonalizarlo en ese juego de maximización y racionalidad de la empresa.

4.1 La actitud de los directivos empresariales hacia el entorno

Entiéndase por actitud, la concepción que tienen los empresarios sobre su grado de vinculación con el entorno; el empresario no puede desconocer su entorno, no puede negar que se ve influenciado por lo que pasa en sus mercados de abastecimiento y en los que ofrece su producto final, pero sí puede reducir la importancia de la información que le aporta el entorno y su participación en las dinámicas de cambio.

Cuando los empresarios se “encierran” en su operación y en sus mercados, son empresarios pasivos que no serán capaces de anticiparse a los cambios

coyunturales o a las reformas estructurales en el aparato productivo. Su pasividad los lleva a una resistencia al cambio, ya que cuando éste es inminente, tienen problemas para liberar las fuerzas del cambio en sus organizaciones, las cuales se van quedando rezagadas ante sus competidores.

Estos empresarios pertenecen a las primeras etapas del proceso de desarrollo, cuando la creación de las actividades empresariales necesita un tipo de gestión que produzca estabilidad en las tareas administrativas, financieras, productivas y de mercadeo, desde las cuales se pueda crecer y diversificar. En un ambiente de competencia y de innovación, los empresarios que reducen la importancia del entorno podrían estar asociados con sectores productivos de tecnología madura, de bajo valor agregado y que tienden a buscar algún mecanismo de protección estatal.

Los empresarios que toman información del entorno están atentos a los cambios, a lo que pasa con el desarrollo científico y tecnológico, y asumen proyectos de larga duración que reconfiguran los procedimientos en la empresa; son quienes anticipan los movimientos de los mercados y llevan la vanguardia en la innovación productiva y en sus relaciones con los extremos de su cadena productiva: abastecedores y consumidores. Ellos recolectan información sobre el acontecer en la economía y en sus mercados, se abren a recibir las influencias de los demás agentes económicos, analizándolas y respondiendo estratégicamente, para disminuir los costos de las amenazas y obtener rentas de las oportunidades.

Para quienes se abren al entorno, “a través de la flexibilidad y capacidad de adaptación de la estructura organizativa a los retos nuevos [...]” (Jaramillo, 1993, p. 33.), la empresa encuentra la forma de hacer parte de las transformaciones en los gustos de los consumidores, en las relaciones técnicas de la cadena productiva y de los agentes reguladores. La flexibilidad es la capacidad de realizar reformas que no representan beneficios inmediatos, las cuales estarán sujetas a posibles cambios o modificaciones, en una especie de proceso de ensayo y error; la adaptación es la capacidad de reaccionar a los ciclos del mercado y a las nuevas relaciones con otros productores, reguladores y consumidores.

4.2 Cambios Estructurales: Apertura y Reconversión Empresarial

El grupo de Estudios en Economía y Empresa, durante el año de 1995, se interesó por conocer la forma en la que los empresarios y administradores enfrentaron el proceso de apertura económica y los efectos que había traído en su estructura productiva. El interés se centró en las pequeñas y medianas empresas, ya que se suponía que serían las llamadas a experimentar los procesos de ajuste, enfrentando unos condicionantes mayores por su ausencia de recursos financieros y deberían beneficiar de los encadenamientos productivos con las más grandes empresas, consecuencia de la flexibilización de los mercados y el fraccionamiento de la producción.

Metodológicamente se aplicó una encuesta de opinión empresarial en organizaciones manufactureras pertenecientes a los subsectores de alimentos, textiles, confecciones, cuero-calzado y metalmecánico, subsectores seleccionados por su importancia en la estructura industrial del Valle de Aburrá, espacio seleccionado para realizar la investigación. Las preguntas de la encuesta estaban dirigidas a indagar a los empresarios por su desempeño global y de algunas variables en su empresa (producción, ventas, empleo, entre otras), por el tipo de procesos de reforma que adelantaron durante el período, por su valoración de los efectos de la apertura y de la política económica, por la designación de los elementos externos más importantes que los han afectado.

En el contexto de reflexión y análisis de los investigadores, “la apertura [...] constituye la primera fase de un proceso que involucra [...] la internacionalización de actividades económicas específicas [...] y la transformación subsecuente de los sistemas productivos nacionales” (Jaramillo, 1992, p. 43). Como tal, la apertura era una de las primeras fases que debían cumplirse para cambiar de modelo de desarrollo; en esa fase de mayor asociación con el mercado foráneo y mayor competencia en el mercado doméstico, debido a la llegada de nuevos jugadores, el aparato productivo enfrentaría la necesidad de transformarse para hacer frente a los nuevos retos y ser eficiente.

El planteamiento anterior deja muy claro que las modificaciones empresariales y productivas son posteriores a la apertura de los mercados, abriéndose

la posibilidad de un debate sobre la causalidad entre apertura y reforma. Durante gran parte de los años 90, las discusiones sobre la evaluación de la apertura tendían a justificar los efectos nocivos por falta de preparación previa de los empresarios; al parecer no había una preparación conveniente para la apertura en un ambiente de protección y de intervencionismo.

El cambio en el modelo de desarrollo y la mayor flexibilidad en los mercados y las modificaciones en las empresas y en el aparato productivo, se agrupan en dos conceptos: reconversión empresarial y reconversión industrial. “Son dos fenómenos diferentes. El primero atañe a las unidades productivas individuales y es responsabilidad de quienes dirigen las organizaciones [...] El segundo [...] abarca al grupo de empresas que conforman un determinado sector industrial [...]” (Jaramillo, 1993, p. 26). La reconversión empresarial depende directamente de los empresarios y su nivel de impacto en la firma, en la cual el Estado dejaría que fuesen las iniciativas empresariales individuales, en completa libertad, las encargadas de emprender los proyectos de transformación; la reconversión industrial, que involucra el cambio en las cadenas productivas y sectores económicos, por las necesidades de coordinación y de concertación, hace necesaria la actuación del Estado a través de sus políticas sectoriales, para organizar la implantación de los nuevos encadenamientos productivos.

La reconversión industrial, en este contexto, es entendida como “el proceso de adaptación del sector industrial a los cambios ocurridos en los distintos factores que determinan la evolución de la actividad productiva [...] el abandono de viejos productos y métodos de trabajo y su reemplazo por otros nuevos” (Jaramillo, 1993, p. 24). En otras palabras, es la innovación la que está detrás del proceso de reconversión industrial y empresarial, que la innovación genera en los empresarios la necesidad de modificar, al tiempo, su estructura productiva y sus relaciones con los consumidores finales.

Desde ese entonces se sugería la existencia de dos tipos de empresas, según la actitud de los empresarios ante el nuevo entorno económico: “las que están en transformación permanente y las que sufren de cambios discontinuos. Las primeras pertenecen a los empresarios innovadores [...] Las segundas perciben, con mayor o menor retardo, los efectos de las

mutaciones ocurridas en el entorno y les corresponde adaptarse a ellas” (Jaramillo, 1993, p. 25). Tratar de clasificar las empresas manufactureras del Valle de Aburrá en uno de estos dos tipos era uno de los objetivos centrales de la investigación, porque al caracterizarlas se podría contar con una herramienta de análisis, muy útil para comprender lo sucedido con el desempeño empresarial en Antioquia durante gran parte de los años noventa.

Los resultados de la encuesta, diligenciada por el primer nivel de administración de las firmas seleccionadas en la muestra, sugieren que en esos primeros años existió “una preocupación de los empresarios industriales por adecuar sus firmas al nuevo clima económico establecido con la apertura [...] es evidente que ciertas empresas [...] venían de tiempo atrás en un proceso de modernización tecnológica y administrativa [...]” (Jaramillo, 1993, p. 38). Se matiza la afirmación de la falta de preparación del empresario de las pequeñas y medianas empresas, al reconocer que en algunas, antes de las políticas económicas que decretaban la apertura, se realizaron unas primeras modificaciones. Una posible hipótesis de por qué sólo fueron “algunas”, se encontraría en el ambiente reactivo a la innovación y al cambio tecnológico que se experimentara durante los años de la protección.

La encuesta indagaba a los empresarios sobre los componentes del entorno empresarial que más habían afectado su desempeño durante el período 1990-1995, a lo cual respondieron señalando la influencia de “la normatividad de la política económica y la competencia nacional” (Jaramillo, 1997 p. 66). Con esta respuesta no se establece cómo fue la influencia de los elementos identificados, mejor se pretendió que las empresas calificaran su desempeño en una escala entre excelente y malo.

Por grupos de empresas, aquellas con desempeño excelente durante la apertura, señalan la calidad de la gerencia, la necesidad de enfrentar la competencia nacional a la política económica y la situación laboral de la empresa, como fortalezas internas para lograr esa calificación. Una tercera parte de las empresas que valoró sus resultados como buenos, coinciden en asignar la responsabilidad a las decisiones administrativas, la calidad de los equipos instalados y la situación laboral.

Para las organizaciones que obtuvieron desempeños regulares, la explicación reside en la falta de capital de trabajo. Finalmente, para los establecimientos con mal desempeño, la justificación se encuentra en los efectos del contrabando.

La crisis de ese entonces tuvo un componente estructural, que sugería la presencia de un largo período de ajuste y de recomposición sectorial, que para el caso del Valle de Aburrá tuvo profundas implicaciones, como la conciencia de un nuevo modelo de negociación empresarial. La existencia de un componente coyuntural daba indicios sobre lo que sería el comportamiento de los ciclos en el nuevo modelo de desarrollo económico: ciclos más frecuentes y con recuperaciones de las recesiones más costosas y más largas.

4.3 Fenómenos coyunturales

A continuación, se expondrán los principales resultados de uno sobre los beneficios empresariales y de otro sobre el ciclo que comparten las empresas y los bancos. Como la política coyuntural de la empresa todavía está en proceso de consolidación teórica, debe hacer uso de técnicas que ayuden a cuantificar la relación entre variables de las firmas y variables macroeconómicas, o la que existe entre grupos de firmas. Algunas no son econométricas sino estadísticas, como el VARCOMP y la correlación canónica.

4.3.1 Análisis de Varianza de los beneficios empresariales: manufactura y servicios

Las fuentes de análisis de la rentabilidad responden a tres tradiciones, que aunque se contradicen, con la incorporación de los avances de las teorías administrativas, paulatinamente convergen y se complementan. En la primera tradición, la clásica, los economistas industriales trataron la industria o los mercados como la unidad de estudio. La rentabilidad en una industria estaba determinada prioritariamente por la habilidad de las firmas establecidas, de restringir la rivalidad entre ellas y el levantamiento de barreras de entrada.

La contradicción vino del lado de los Anti-clásicos o Revisionistas, quienes, en un modelo más simple, proponen que todos los mercados son igualmente

competitivos y las economías de escala están ausentes; la suposición clave es que dentro de algunas industrias, hay diferencias persistentes en la eficiencia entre los vendedores. El enfoque revisionista enfatiza una implicación: al nivel de la unidad de negocios, o la firma, la participación en el mercado aparece como el principal determinante de la rentabilidad, mientras la concentración del mercado no tiene impacto alguno.

El tercer enfoque de *management* o administrativo, fruto de la mencionada convergencia y relación entre administración y economía, propone que los consultores administrativos existen porque, es ampliamente pensado, algunas firmas son mejor administradas que otras y porque se pueden aprender habilidades administrativas que no son específicas de la industria. Resaltan las diferencias en la rentabilidad, basadas en las diferencias de la "cultura organizacional".

El trabajo de Schmalensee (1986) fue pionero en la presentación de este tipo de análisis, utilizando la metodología de descomposición de Varianza (VARCOMP). El modelo se basa en la determinación de unas variables cualitativas o cuantitativas, llamadas *Efectos*, que se organizan para todas las firmas; luego, por un procedimiento estadístico, muestra la importancia de cada efecto en la varianza de la rentabilidad o variable dependiente.

Con la base de datos de la Superintendencia de Sociedades (disponible en Internet), para el período comprendido entre los años 1995 y 2000, se trabajó con las empresas pertenecientes al sector manufacturero que tuvieran información completa para todo el período. Luego de otras modificaciones estadísticas, como excluir empresas con datos atípicos, se trabajó con 998 firmas, para conocer cuáles eran los factores que más importancia tenían en las diferencias de la rentabilidad entre las empresas manufactureras. El indicador de rentabilidad seleccionado fue el ROA, calculado como la utilidad operacional dividida por la diferencia entre los activos totales y los otros activos.

Al igual que lo encontrado en otros trabajos para Estados Unidos (Rumelt, 1991 y Roquebert, Phillips y Westfall, 1996), al realizar el análisis de descomposición de la varianza del ROA, para el caso colombiano se encuentra que el efecto empresa es el de mayor importancia. En la Tabla 1 se presenta una comparación detallada de los resultados obtenidos

para la economía colombiana y la de Estados Unidos. Cabe aclarar que, para esta comparación, el efecto empresa definido anteriormente es equivalente al efecto corporación. El efecto industria se encuentra definido de la misma manera.

Tabla 1. Comparación de resultados

| Efecto | Schmalensee (1985) | Rumelt (1991) | Roquebert y otros (1996) | Jaramillo y otros (2002) |
|--------------------|--------------------|---------------|--------------------------|--------------------------|
| Industria Año | n.d. | 5.38 | 2.30 | 1.80 |
| Proporción Mercado | 0.60 | n.d. | n.d. | n.d. |
| Industria | 19.90 | 4.03 | 10.20 | 3.00 |
| Corporación | n.d. | 1.64 | 19.90 | 23.80 |
| Unidad de Negocio | n.d. | 44.17 | 37.10 | n.d. |
| Error | 79.90 | 44.79 | 32.00 | 71.40 |

n.d. No disponible

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de Supersociedades.

Para el sector de servicios se realizó una clasificación en empresas de rentabilidad alta, normal y baja, utilizando técnicas de análisis estadístico. Finalmente, se obtuvo información para 1.482 empresas, distribuidas en ocho sectores, dedicadas principalmente a la prestación de servicios, de las cuales 338 presentan una rentabilidad alta, 815 una rentabilidad normal y 329 una rentabilidad baja.

Esta clasificación de las empresas según los grupos de rentabilidad, permitió eliminar los datos más extremos y, a través de pruebas de diferencias de medias y varianzas, comprobar las diferencias estructurales entre los grupos de rentabilidad. Se suponía, en esta etapa de la investigación, que la separación en grupos de rentabilidad restaría participación porcentual al error en todas las regresiones y que estos procedimientos previos en la depuración de la base de datos, permitirían mejorar el aprovechamiento de los datos al nivel de la firma.

Los efectos y los resultados de estos cambios, en comparación con la manufactura, son los siguientes:

Tabla 2. Comparación de resultados

| Componente | Servicios | | Manufactura | |
|---------------|------------|------|-------------|------|
| | Estimación | % | Estimación | % |
| Var (EMPRESA) | 32.223 | 47% | 43.44 | 24% |
| Var (SECTOR) | 1.853 | 3% | 5.47 | 3% |
| Var (AÑO) | 0.342 | 1% | 3.14 | 2% |
| Var (ERROR) | 33.508 | 49% | 130.42 | 72% |
| Var (TOTAL) | 67.926 | 100% | 182.47 | 100% |

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de Supersociedades.

Tanto para la manufactura como para el sector servicios, el efecto empresa es el más importante, aunque la importancia relativa de este efecto es casi el doble para el caso de los servicios. Los efectos año y sector, por su parte, son similares. Una diferencia entre ambos estudios es la importancia relativa de los factores no incluidos en el modelo, mientras que en la manufactura los errores representan un 72% y en los servicios representan un 49%.

La mencionada reducción en el término de error, puede originarse en las diferencias sectoriales; tal vez la composición productiva del sector, que asigna en la gran mayoría de actividades más importancia a la mano de obra, lo cual explica el aumento del efecto empresa. Pero también debe afirmarse que la clasificación de la información contenida en la base de datos, en niveles de rentabilidad, caracterización y análisis estadísticos, realizados previos al modelo, permitieron cualificar la información, de forma que se trabajó más consistentemente con los datos.

La importancia del efecto empresa, para ambos sectores, puede atribuirse a que durante el período de estudio, es decir, entre 1995 y 2000, la economía colombiana estuvo sujeta a perturbaciones de orden político y económico, que tuvieron importantes efectos sobre el comportamiento de la rentabilidad de las empresas. En este ambiente de alta incertidumbre, la administración juega un papel determinante.

4.3.2 Ciclos entre Sectores: las relaciones empresas y bancos

Al clasificar los trabajos previos sobre las relaciones del sector bancario con el resto de la economía, especialmente las empresas, hay algunos economistas que las analizan tomando los bancos como intermediarios en un conjunto de flujos de ahorro y de ingresos, que nunca genera desequilibrios o crisis entre las familias, el sector público, las empresas y el sector externo; hay otros, algo más realistas, que reconocen la existencia de algunas ineficiencias en esas relaciones y se preocupan por problemas en la calidad de la información (cuyo nombre más famoso es “asimetría de la información”), por el comportamiento de la oferta del crédito, las crisis bancarias y la forma en que las decisiones de las autoridades

monetarias afectan las variables macroeconómicas a través del crédito.

Algo paradójico sobre los temas bancarios es que, al parecer, sólo hay un interés en investigarlos cuando las crisis financieras se han presentado, y todos los modelos y explicaciones que se proponen son un buen procedimiento para realizar el “levantamiento del cadáver”. Para explicar las crisis existen los modelos de primera y de segunda generación, que explicados sencillamente por Paul Krugman, corresponden a las crisis financieras resultado de un gasto no financiable del Estado (modelos de la primera generación), o los que son consecuencia de situaciones sostenidas, en las que las importaciones son muy superiores a las exportaciones (modelos de la segunda generación).

En el mercado de los créditos existen varios problemas, entre ellos la “asimetría de la información”, o mejor: cuando alguien sabe más que otro, es cuando los empresarios utilizan los recursos de forma diferente a la que presentaron a los bancos cuando solicitaron el crédito. Otro problema es cuando quienes saben más son las personas que trabajan en los bancos y pueden decidir dar los créditos a proyectos poco confiables, porque reciben comisiones o por la participación del banco en la propiedad accionaria de la empresa solicitante; este último fenómeno, en palabras de los economistas, se llama Crédito Relacionado.

Otros economistas han pensado las relaciones de financiación y de pago de crédito de las empresas, reinterpretando las cifras de los estados de resultados y los balances generales. Las ideas sobre el ajuste de los balances, la forma en la que las empresas pueden acomodar las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, son fruto de las transformaciones de los datos de grandes conjuntos de empresas; además está la fragilidad financiera, una especie de sistema de alarma en las empresas, que utilizando algunos indicadores financieros señala situaciones de iliquidez o insolvencia.

Antes de presentar las conclusiones de los cálculos con los balances de las empresas y de los bancos¹,

¹ La información fue tomada de las bases de la Superintendencia de Valores, que contienen datos trimestrales para el periodo 1997/1 – 2001/4 de los estados financieros del sector real (314

hay que recordar que la motivación de la investigación es comprobar lo que se llamó “la hipótesis Krugman” o un modelo de tercera generación de explicación de las crisis. Krugman (1999), tratando de explicar lo que sucedió en Asia durante la crisis de 1997, sostiene que el origen de las crisis financieras estuvo en los balances de las empresas, porque en ellos se reflejaron los desequilibrios fiscales y del mercado cambiario; al recibir estos desequilibrios, las empresas se vieron en problemas para pagarle al sector financiero (a los bancos), de lo que se deduce que, parcialmente, lo que pasa en las empresas afecta a los bancos.

El proceso que da origen el modelo de tercera generación es el siguiente: el sector bancario otorga crédito a las empresas para que tengan los recursos que no pueden conseguir con sus ventas o para realizar sus inversiones; en condiciones normales, las empresas pagan cumplidamente sus deudas; cuando hay problemas en los mercados de las empresas, éstas dejan de pagar sus deudas y los bancos comienzan a sufrir. No se consideran los casos en los que los empresarios no quieran pagar, en los que existan problemas en la información y con relación a los bancos, en el efecto que sobre las condiciones del pago tenga la regulación y la propia dinámica del sector financiero.

Las cuentas de los balances de las empresas y de los bancos fueron las variables seleccionadas para

los conjuntos que se formaron para el sector real (sólo las empresas), y para el sector financiero (los bancos y las corporaciones financieras). Se realizó un gran número de ejercicios, aproximadamente 100, de los cuales se seleccionaron aquellos que ofrecían una mayor relación entre la variable construida para el sector real y la variable formada para el sector financiero.

Un primer resultado es la identificación de las variables que aseguran que las empresas afectan el desempeño de los bancos; se aprecia que estas variables son aquellas que determinan la liquidez (los ingresos operacionales y el efectivo disponible) y el cumplimiento de las deudas del sector financiero (los gastos financieros). Por el lado del sector financiero, son las relacionadas con la cartera, su precio (medido por la DTF) y las provisiones.

Las ecuaciones con las variables para cada sector, y su respectiva variable canónica, muestran que los ingresos operacionales son la variable más importante para las empresas, ya que se constituyen en el determinante de la generación de efectivo y, por consiguiente, de su liquidez; pero al mismo tiempo, es el indicador sobre el dinamismo de la demanda en la economía. Los ingresos operacionales están relacionados con el desempeño de la firma, permiten a la empresa contar con los recursos para cubrir sus costos de operación y pagar todas sus deudas, sean éstas con sus proveedores o con los bancos.

Tabla 3. Variables, Relevancia y Efecto sobre el Otro Sector

| Variables Sector Financiero | Peso en la correlación | Efecto en el otro sector |
|------------------------------------|------------------------|--------------------------|
| Ingresos Operacionales | Alto | Directo |
| Disponible | Medio | Directo |
| Gastos Financieros | Bajo | Directo |
| Variables Sector Financiero | Peso en la correlación | Efecto en el otro sector |
| Cartera Comercial | Alto | Directo |
| Provisiones | Medio | Inverso |
| DTF | Bajo | Directo |

Fuente: Información SuperValores. Cálculos de los Autores.

empresas) y del sector financiero (64 entidades, incluyendo bancos y corporaciones financieras). Se construyeron series trimestrales, por sector, las cuales se deflactaron por el IPC y, para las variables que lo necesitaban, se practicó un ajuste estacional.

En el sector financiero (los bancos), las provisiones constituyen la variable más importante, lo cual puede ser resultado de su función de monitorear el riesgo del crédito entregado a las empresas. Las provisiones permiten comprender la forma en que las autoridades económicas protegen al sector financiero y regulan su actuación en la actividad crediticia, para evitar que el mal desempeño de muchos créditos, otorgados sin un buen sistema de evaluación, puedan convertirse en pérdidas para quienes tienen sus depósitos en los bancos. En otras palabras, los bancos, de antemano, se están protegiendo de lo que pase en el sector real, porque saben que los afecta y hace que pierdan la confianza ante sus ahorradores.

Por los resultados de los ejercicios realizados, todas las variables seleccionadas del sector real ejercen un efecto positivo sobre todas las variables seleccionadas del sector financiero, pero la forma en que el sector real impacta en el rendimiento del sector financiero parece depender de su capacidad de pago,

más que de los posibles depósitos o inversiones que pueda llevar al sector financiero: menores ingresos operacionales implican peores condiciones para el pago de los créditos y el sector financiero debe protegerse aprovisionando la cartera, lo que representa menos dineros para realizar préstamos.

La importancia de los ingresos operacionales confirma que éstos determinan la capacidad de pago y de endeudamiento de las empresas, además esta cuenta es resumen del dinamismo de la empresa como unidad de negocios, de su relación con su sector, de su nivel de competencia en los mercados y de la demanda por sus productos o servicios. Se confirmaría que los cambios de coyuntura económica determinan las decisiones que tomarán los administradores sobre el endeudamiento y el pago de sus deudas, lo que hace dependiente el desempeño del sector financiero de los ciclos de las empresas y de la forma en la que las decisiones de los administradores responden a ellos.



Conclusiones

Si algo puede quedar claro de todas estas páginas, deberá ser que las posibilidades de investigación son amplias, porque el tema de la empresa no se ha agotado y, en contraste, se podría decir que apenas empieza a cobrar importancia en el medio académico local. Las opciones de investigación estarán vinculadas con la cuantificación de la sensibilidad coyuntural, los canales y mecanismos que vinculan la empresa con el desempeño de otros mercados y de las herramientas que requieren los empresarios para tomar y evaluar sus decisiones.

Ante el reconocimiento de la creciente incertidumbre en el mercado, la volatilidad en el comportamiento de las variables económicas y los crecientes cambios introducidos por la tecnología en los procesos productivos y los gustos de los consumidores, se desprende la necesidad de mejores herramientas para la toma de decisiones empresariales. Para construir esas herramientas, un análisis más profundo de la empresa y de sus funciones se hace indispensable, pero la tarea está en hacer que esas herramientas, generadas en el quehacer académico, sean pertinentes en la realidad del desarrollo empresarial.

Antes se pensaba que el conocimiento podría andar por vías diferentes a las necesidades de la producción y la academia se disputaba el derecho de marginarse de los cambios coyunturales, para mantener una visión de largo plazo de la sociedad y de su evolución. Hoy, el aislamiento de la academia y del conocimiento es cuestionado, y ante la necesidad de más tecnología en la producción de bienes y servicios con mayor valor agregado, de servicios más integrales a los clientes y de una economía más sostenible, el conocimiento hace un tránsito más rápido a la sociedad y a la empresa.

Por lo tanto, la universidad ya no sólo podrá transmitir el conocimiento, tendrá que promover la investigación y su relación con el sector productivo, bien sea ofreciendo el recurso humano que se acople a la organización del trabajo en un mundo de mercados internacionalizados, o formando a los futuros empresarios. En

algunos países del mundo se habla de universidad empresaria, una universidad que expande sus actividades hacia la promoción de la creación de empresa y da la posibilidad para la experimentación empresarial en su estudiantado y cuerpo docente.

Si los planes resultan en la dirección en la que se han trazado, en pocos meses la economía nacional encarará otra gran reforma: el inicio de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, uno binacional y otro enmarcado en un proceso de liberalización continental, el ALCA. Atendiendo a los dos retos, son varias las universidades del país que han desarrollado las primeras valoraciones de los efectos de dichos tratados por petición gubernamental (desde el Ministerio de Comercio) o de las empresas; estos estudios han servido de experimento y sus resultados han aportado avances metodológicos.

Metodológicamente, la interdisciplinariedad está llamada a ser uno de los rasgos más importantes de los estudios de las empresas: la contaduría y las finanzas, para realizar una depuración de los datos, que ayude a expresar realidades económicas de las empresas, más que fenómenos contables; la administración podría sugerir el tipo de modelos y de procesos de negociación en la organización, que dan lugar a la toma de decisiones y de los factores que determinan las políticas de los administradores. La economía podría aportar su conocimiento sistemático del entorno, la metodología econométrica y estadística y las explicaciones de los modelos teóricos de las diferentes escuelas de pensamiento.

Bibliografía

Díez de Castro, Emilio (1996). *Introducción a la Economía de la empresa (tomo I)*. Madrid: Ediciones Pirámide. 342 p.

García, Santiago (1994). *Introducción a la economía de la empresa*. Madrid: Díaz de Santos. 365 p.

Jaramillo, Alberto (1983). "Reflexiones sobre la política económica". En: *Revista Universidad EAFIT*, No. 52, pp. 17-25.

_____ y Otros (1992). "La gestión gerencial frente al proceso de apertura". En: *Revista Universidad EAFIT*, No. 43, pp. 43-61.

_____ (1993). "Administración y política económica: una aproximación al entorno de la empresa". En: *Revista Universidad EAFIT*, No. 91, pp. 31-40.

_____ (1993). "¿Reconversión industrial o reconversión empresarial?". En: *Revista Universidad EAFIT*, No. 96, pp. 23-32.

_____ (1997). "El lado oculto de la apertura: la conducta de los empresarios". En: *Revista antioqueña de economía y desarrollo*, No. 51, p. 62-71.

Krugman, Paul (1999) *Balance Sheets, the Transfer and Financial Crises Problem*. Preliminary Draft.

Ost, Christian (1993). "La política coyuntural de la empresa". En: *Revista Universidad EAFIT*, No. 91, pp. 7-18.

Roquebert, P. *et al.* (1996). "Market vs. Management: what drives profitability?". En: *Strategic Management Journal*, Vol. 17, No. 8, pp. 653-664.

Rumelt, Richard (1991). "How much does industry matter?" En: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp. 167-185.

Schmalensee, R. (1985). "Do markets differ much". En: *American Economic Review*, Vol. 75, No. 3, pp 341-351.