

Imperfecciones de mercado: El caso de oligopolios empresariales y asignación de recursos en países en desarrollo

Market imperfections: The case of business oligopolies and resource allocation in developing countries

Giovanni E. REYES [1](#); Diana Alexandra SANDOVAL [2](#)

Recibido: 17/04/2017 • Aprobado: 21/05/2017

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. Paradigma de hipercompetencia](#)
 - [3. Asignación de recursos](#)
 - [4. Teorema de separación de oportunidades de Fisher](#)
 - [5. Conclusiones y consideraciones finales](#)
- [Bibliografía](#)

RESUMEN:

The central aim of this study is to address the problem of oligopoly presence with special focus on market failures existing in developing countries. This research discusses fundamental links between the principle of market competition and -as part of this broad and dynamic scenario- location of resources. This is an important topic particularly when we are dealing with circumstances in which the main feature is characterized by a set of aspects related the presence of only few producers or market agents, sometimes dealing with products which lack of high added valued as major distinctive and competitive feature. Under these conditions, the most convenient location of resources is a significant challenge. This study goes deep into the theoretical considerations found almost a decade ago; it includes the theorem of Fisher related to taking advantages of market dynamics so companies can avoid high costs of opportunities and therefore increase their degree of competitiveness.

Keywords: microeconomics, oligopoly, theorem of Fisher, location of resources.

ABSTRACT:

El objetivo fundamental de este estudio es abordar el problema de la presencia de oligopolios, como caso particular de fallas de mercado, en especial en países en desarrollo. Esta investigación discute los vínculos fundamentales entre el principio de competencia en el mercado y -como parte de este escenario amplio y dinámico- la ubicación de recursos. Este es un tema importante cuando se trata de circunstancias en las que la característica principal es la presencia de pocos productores o vendedores, a veces carentes de productos con alto valor agregado como rasgos distintivos y competitivos de las empresas. En estas condiciones, la ubicación más conveniente de los recursos es un reto importante. Este estudio profundiza en las consideraciones teóricas encontradas hace casi una década; incluye el teorema de Fisher relacionado con tomar ventajas de la dinámica del mercado para que las empresas puedan evitar altos costos de oportunidad y con ello aumentar su grado de competitividad.

Palabras Clave: microeconomía, oligopolio, teorema de Fisher, asignación de recursos.

1. Introducción

En los países en desarrollo, especialmente en aquellos de América Latina, como parte de los problemas respecto al crecimiento y distribución de oportunidades, se deben enfrentar condiciones de inequidad, de amplios sectores viviendo en condiciones de pobreza, y por otra parte, la existencia de empresas que enfatizan sus desempeños en el rentismo. Es decir en el desempeño de actividades de la economía real o financierista, que requieren de altos niveles de retorno a la inversión en el tiempo más breve posible (CEPAL, 2011; Reyes, 2007).³

De manera complementaria a lo anterior, la inequidad no sólo afecta a las personas sino también se refleja en la estructura empresarial. A manera de ilustración, en Colombia, según cifras actualizadas, el 95 por ciento aproximadamente de las empresas son micro, pequeñas y medianas unidades de producción. De ellas, solamente un 5 por ciento logran sobrevivir más allá del 7º. año de funcionamiento (DANE, 2017; Reyes, 2006; CEPAL, 2009).⁴

Lo anterior se debe a factores fundamentalmente estructurales de las empresas. Las mismas, a medida que son más grandes –en términos de contratación de personal, capacidad de ventas, activos e inventarios- dependen más de la solvencia, esto es, de los activos fijos. Con ello llegan a poder resolver los problemas de liquidez que eventualmente tienen, acudiendo a los sistemas bancarios y financieros normales. Las empresas más grandes pueden ejercer un poder hegemónico en los mercados y con ello ser “*price makers*”, esto es, establecedoras de precios.

Siempre en esa misma línea de consideraciones, las empresas micro, en el otro extremo, dependen de la rotación de sus inventarios, se encuentran muy expuestas a choques externos –que pueden ser de precios de insumos, inflación, devaluación de monedas o bien de sistemas impositivos regresivos. Las empresas a medida que son más pequeñas son por naturaleza “*price takers*” tomadoras de precio en los mercados, dado que sus volúmenes de producción que manejan, que son reducidos, aún con una producción muy eficiente, no impactan los precios en los nichos de mercado correspondientes (CEPAL, 2009).

De manera más específica, uno de los desafíos permanentes que tienen las empresas o unidades de producción, es la asignación eficiente de recursos, la mejor combinación en tanto pueda reportar el mayor beneficio, el mayor retorno de la inversión, con el menor esfuerzo físico y económico.

Este rasgo se encuentra en el corazón de la perdurabilidad de las unidades de producción. La asignación de recursos, por otra parte, debe observarse tanto en términos concretos de tiempo, la selección de las alternativas que reducen costos de oportunidad en el corto plazo, como en función de plazos más largos para lo cual es indispensable tomar en cuenta la depreciación de activos fijos.⁵

En estos últimos casos, se presentan opciones no sólo de combinación estática de factores de producción, sino de tendencias de comportamiento y de rendimientos en el tiempo. Las alternativas a seleccionar van cubriendo un mayor espectro y es necesario tener metodologías de asignación de recursos más claras, aunque ellas también implican mayor complejidad.

La finalidad esencial de este artículo es la de presentar una discusión sobre la asignación de recursos productivos en función del tiempo dentro de dos contextos complementarios: (i) las condicionantes derivadas del paradigma de competencias cuando se presentan oligopolios; y (ii) la aplicación del principio o teorema de Fisher. Este último enfatiza la asignación de recursos no sólo en función de la disponibilidad y de las necesidades más urgentes, sino de su diversificación en plazos más prolongados. El énfasis es no sólo en la perspectiva del productor, sino también del consumidor y de las curvas de indiferencia.

El argumento central del artículo es sostener que especialmente en condiciones de hipercompetencia cuando son condiciones de oligopolio –relativamente pocos oferentes o productores- la asignación de recursos puede llegar a requerir de una perspectiva más integral

y compleja en el análisis tanto en (i) en el sentido inmediato, más estático, como en (ii) una dimensión más a largo plazo. El artículo principia con una presentación de la hipercompetencia, para luego desarrollar el tema de la asignación de recursos. A continuación se desarrolla el teorema de Fisher y las conclusiones.

2. Paradigma de hipercompetencia

Uno de los rasgos originalmente más distintivo del planteamiento de la hipercompetencia es el énfasis que se coloca en la variable tiempo. Richard D'Aveni quien desarrolló un importante trabajo al respecto, contrasta este rasgo, con los postulados de Michael Porter. Este último presenta una visión con un énfasis más estático comparativo, en sus argumentos en pro de la ventaja competitiva. [6](#)

Dentro de los argumentos de la hipercompetencia, un elemento central es que no existen ventajas competitivas permanentes. Es decir que no conviene defender una ventaja competitiva durante mucho tiempo, sino que debe propiciarse la implementación de mecanismos de innovación permanentes. Esto contrarrestaría, cuando fuere el caso, los rasgos de perecibilidad en los mercados. Con ello, la utilización y asignación de recursos puede llegar a tener un mayor dinamismo dentro de una concepción estratégica de las empresas e instituciones.

De conformidad con D'Aveni, las etapas de competitividad de una empresa pueden caracterizarse de la siguiente forma:

1. Monopolios o cuasio-monopolios, existe un solo proveedor y la competencia es nula;
2. Oligopolios, existe un reducido número de proveedores y generalmente tienden a una agrupación gremial que no se coordina; cuando esto último sucede, se conforma un monopolio funcional o cartel;
3. Hipercompetencia, cuando están presentes uno o más competidores que se disputan los mercados con ferocidad; y
4. Competencia perfecta, cuando existe un gran número de competidores y ninguno tiene la capacidad de imponer sus condiciones en el mercado, en especial respecto a precio; de esta manera, ninguno de los actores puede beneficiarse con ganancias extraordinarias, más allá de la remuneración de los factores de producción. [7](#)

Es probable que con el ánimo de imponer sus condiciones al mercado, una empresa en un contexto de hipercompetencia, pueda resignarse a reducir o aún anular sus ganancias con la esperanza de alcanzar una nueva etapa de monopolio o bien oligopolio, que les permita obtener utilidades extraordinarias. Este ha sido el caso de "apropiación de plazas" de mercado en localidades específicas, o bien como resultado de los procesos de desregulación en la industria aeronáutica internacional. [8](#)

Uno de los méritos del estudio de escenarios de hipercompetencia es la operativización que el mismo ha logrado hacer del concepto de competencia dinámica que ya había sido adelantado por Schumpeter desde mediados de los años treinta. Es aquí evidente cómo las empresas innovadoras, con nuevos productos y nueva tecnología, desplazan a las empresas de vieja tecnología. Los perdedores deben renovarse o desaparecen. [9](#)

La hipercompetencia se basa en cuatro principios fundamentales: [10](#)

1. La estrategia siempre es dinámica, la formulación estratégica es para una condición dada, no para condiciones que siempre serán estables;
2. La estrategia es relativa a otros, no es para procesos de "autismo" en la gestión, es siempre en relación con otros competidores o grupos de competidores;
3. No existen ventajas competitivas sostenibles, las ventajas competitivas son generalmente temporales, tiende a ser normal que este tipo de ventaja tiene vigencia hasta que no es imitada o superada por un competidor;
4. La estrategia que permite por lo general mayor adaptación tiende a buscar trastornos en los mercados, es decir que es más agresiva que una medida defensiva por parte de los gestores de la empresa, una medida estratégica defensiva sí podría ser el buscar una ventaja competitiva estable,

pero aún en este caso hay particularidades que son sujetas de innovación.

A partir de esos cuatro principios, la hipercompetencia se desarrolla por lo general en cuatro esferas, que durante la dinámica de la gestión pueden no ser excluyentes.

Por una parte en el tema de calidad y costo. Aquí se tiene un caso de competencia bastante usual. Se trata de ocupar nichos y de dar aportes diferenciados o valores agregados al producto o servicio. Se puede generar una dinámica que tiende al "valor último" de mercado. En este caso la competencia puede ser tal que se bajan los precios constantemente y se mejora la calidad que puede terminar pulverizándose las utilidades. En este caso se busca otro terreno para la confrontación competitiva. [11](#)

Un segundo tema es el de la innovación. En este caso se tiene el concepto de ciclos en la estandarización de la ciencia y procesos de innovación directa (pionero) y de estandarización (imitador). Es conveniente determinar que tan cortos o largos son los ciclos que inician con la innovación y concluyen con la fuerza de mercado, que genera el imitador.

Una tercera esfera la constituyen las plazas fuertes. En este caso el competidor desafía al dominante con un aporte diferenciado, en un nicho de mercado que el dominante tiene olvidado o descuidado. Un ejemplo serían los autos pequeños con gran capacidad de competencia en el mercado estadounidense dominado por autos grandes. Estos aportes diferenciados o valores agregados se encuentran en lo fundamental de la propuesta de competitividad de Porter. [12](#)

Una cuarta esfera de competencia es en relación a solidez y liquidez empresarial. Aquí el competidor exitoso tiende a depender más de la solidez que de la rotación de los inventarios (liquidez coyuntural y sostenida). Con esta fuerza de recursos se puede manejar el factor tiempo y con ello competir más eficazmente con los competidores del mercado. Esto no se encuentra tan al alcance de medianas y pequeñas empresas. En estos últimos casos se depende más de la rotación del inventario que de la solidez financiera empresarial. [13](#)

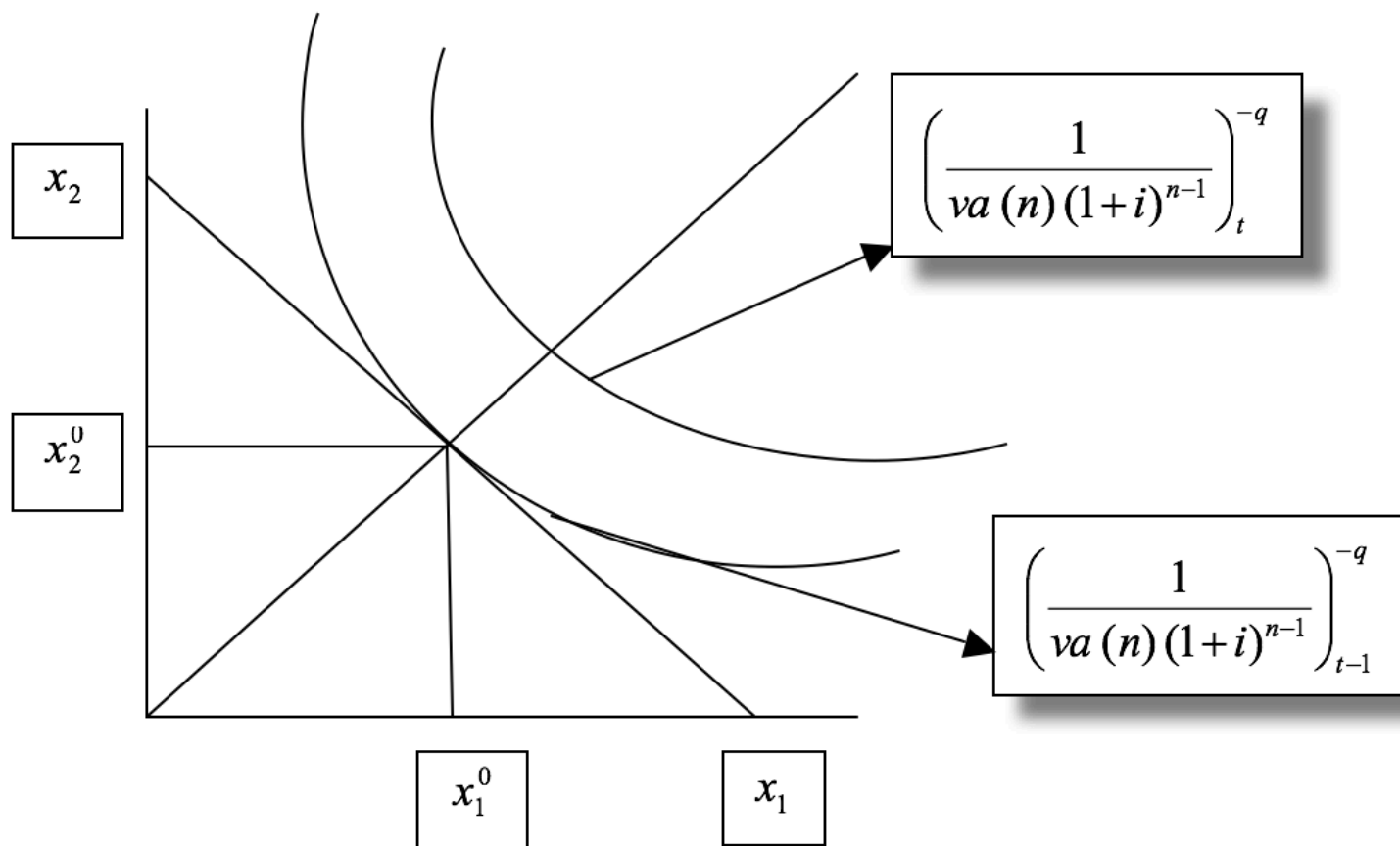
Una de las variables que crecientemente se toman en cuenta en hipercompetencia, en función de maximizar utilidades con utilización alternativa de recursos es el destino de la especulación o inversión de corto plazo. Un ejemplo de esto se tiene en las grandes cuentas de la banca corporativa, cuando se compara con los recursos de la banca corriente.

En la segunda modalidad, se asegurarían los mecanismos tradicionales mediante los cuales las entidades financieras lograrían sus utilidades con base en la inversión en la economía real (bienes, servicios y empleo). Esto es muy importante, dado que este componente es un vínculo clave entre el crecimiento de las economías y los niveles de desarrollo. Los fondos especulativos persiguen una ganancia rápida, y con ello, fortalecer las empresas, a la vez que promueven un desempeño hipercompetitivo. [14](#)

3. Asignación de recursos

Especialmente en condiciones de competencia de hipercompetencia, se hace necesario tener una gestión más estricta en cuanto a asignación de recursos, en condiciones que pueden llegar a ser muy drásticas respecto a restricción presupuestaria. Aquí se impone el requerimiento de establecer un máximo de utilidades entre diferentes opciones, y en función de tiempo. Estos postulados también se aplican a los consumidores, en tanto desean maximizar sus utilidades, no sólo inmediatas, sino a mediano y largo plazo. Esta condición se representa en la Figura 1.

FIGURA 1
Maximización de utilidades
Incluyendo restricciones presupuestarias



Fuente: Elaboración de este estudio con base en planteamientos de: (i) aplicación de derivadas parciales en los casos de transformadas de Lagrange; y (ii) D´Aveni, Richard.

En la Fig. 1 hay una comparación en función del tiempo ($t - t - 1$) además se tiene la comparación del beneficio total en función de la parcialidad de $(va (1+i))$. Se trata de parcialidades respecto al valor futuro con base en el valor actual (va); las expresiones están en forma de derivadas, acentuando con ello la perspectiva dinámica.

En función dalización de recursos no puede ir más allá de los recursos existentes en un momento dado, incorporando en ello préstamos, otra forma de expresión de la riqueza total (RT) tomando los puntos de coordenadas de la Fig 1 es:

$$x_1 + \frac{x_2}{1+r} = x_1^0 + \frac{x_2^0}{1+r} = RT \dots\dots\dots (1)$$

La expresión anterior no considera los límites o restricciones de presupuesto que se pueden tener. Si incorporamos estas limitaciones, debemos de establecer cuales son los valores óptimos. Un método de utilización es el de transformadas de Lagrange. Con base en los datos de (1) la aplicación de Lagrange resulta en:

$$L = U(x_1, x_2) + \lambda \left[(x_1, x_2) + \frac{x_2^0 - x_2}{(1+r)} \right] \dots\dots\dots (2)$$

De lo anterior se obtienen las condiciones de primer orden

$$L_1 = U_1(x_1, x_2) - \lambda = 0 \dots\dots\dots (3)$$

$$L_2 = U_2(x_1, x_2) - \frac{\lambda}{(1+r)} \dots\dots\dots (4)$$

Agregando la restricción de recursos:

$$L_{\lambda} = (x_1^0 - x_1) + \frac{(x_2^0 - x_2)}{(1+r)} = 0 \dots\dots\dots (5)$$

Cuando incorporamos la variable tiempo dentro del análisis, el mismo se hace más complejo. Por ejemplo debemos tomar en cuanto la perecibilidad o no de los productos, las tasas de depreciación, líneas de aprovisionamiento crítico, y comportamiento de competidores y de ventas, según series de tiempo. Aquí, un factor clave es el valor actual y el valor futuro. Su análisis en preparación de proyectos nos lleva a determinar la tasa interna de retorno, como indicador de rentabilidad en el tiempo.

El valor futuro (g), a partir del valor presente (P) en el tiempo (t) y una tasa de interés dada (r) se considera en:

$$P = g(t) e^{-rt} \dots\dots\dots (6)$$

La maximización de las utilidades o riqueza implica que la primera derivada sobre t sea 0,

$$\frac{\delta P}{\delta t} = 0 \dots\dots\dots (7)$$

$$\frac{\delta P}{\delta t} = g(t)(-r e^{-rt}) + g'(t)e^{-rt} = 0 \dots\dots\dots (8)$$

En un determinado momento, y dado el gran nivel de dinamismo entre los elementos de criterio, es posible tener un importante número de posibilidades óptimas para la asignación de recursos. Ellas poseerían marginales niveles de diferenciación en la maximización de las utilidades. Es decir que habría entre ellas diferencias matemáticas, más no necesariamente diferencias estadísticas. Los criterios y resultados se derivarían de la aplicación de componentes de estudios de factibilidad y rendimientos. 15

La identificación del subconjunto total de proyectos que son fruto del estudio de pre-factibilidad o factibilidad puede ser ayudado por la teoría de combinaciones estadísticas. De manera resumida, el subconjunto de $N-\alpha$ opciones favorables (OF), estaría dada por la relación entre N (elementos del universo), y n (subconjuntos totales en la combinación), utilizando factoriales (!), conforme la notación secuencial: 16

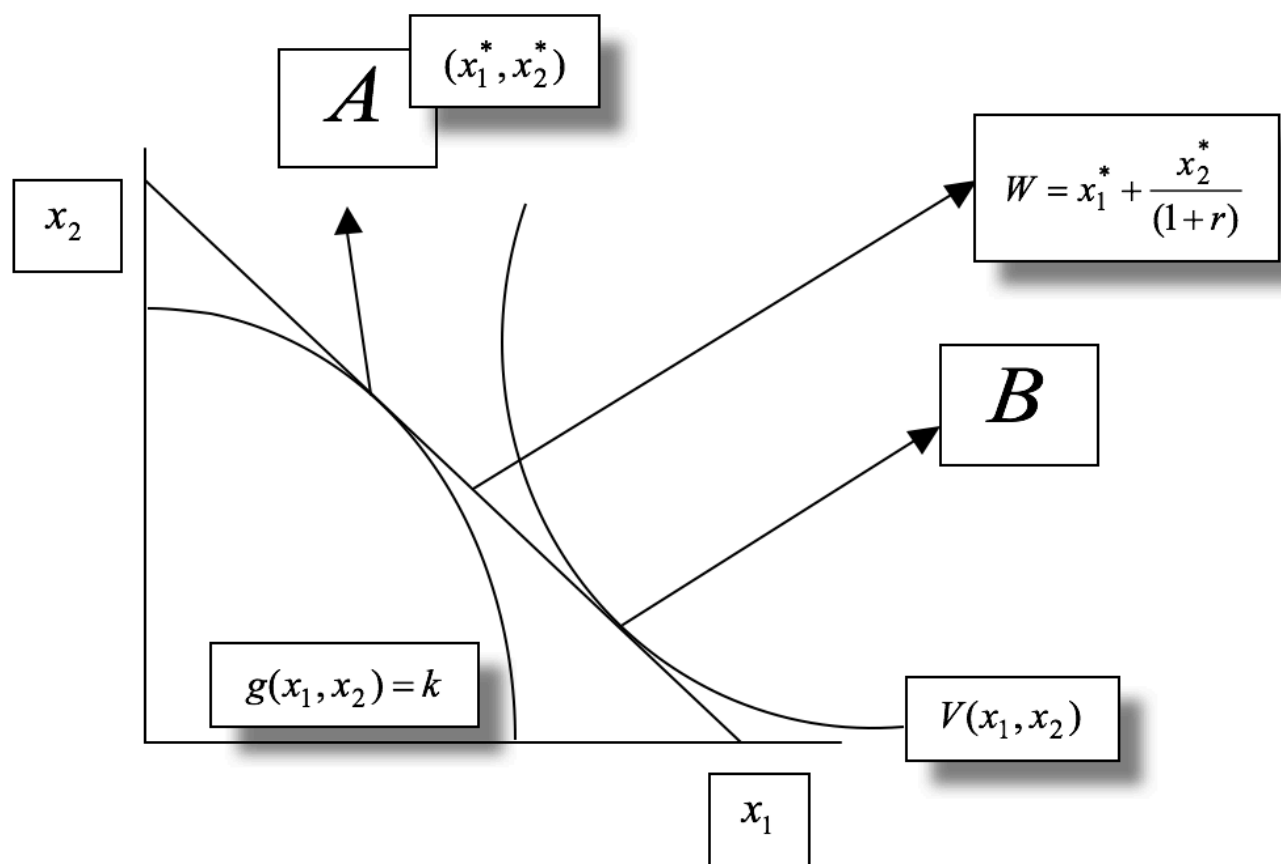
$$OF = \frac{\left[\frac{N-\alpha}{n} \right]}{\frac{N}{n}} \dots\dots\dots (9)$$

4. Teorema de separacion de oportunidades de Fisher

Hasta ahora hemos visto como se desarrolla la hipercompetitividad en los mercados, los principios en que actúa y las esferas de acción principales en los que se relaciona con los competidores. También se ha hecho referencia a la forma de optimización, conforme la asignación de recursos en general. En esta parte el artículo es más específico incorporando el caso del llamado teorema de Fisher. El mismo hace referencia a la separación de oportunidades y su ubicación maximizadora de beneficios en función de tiempo.

FIGURA 2

Teorema de separacion de oportunidades de Fisher



Fuente: Elaboración del estudio a partir del modelo de valoración del precio de activos financieros (capital assesment price model, CAPM).

Fisher propuso el teorema según el cual la maximización de utilidades adquiere su más alto nivel en términos de curvas de indiferencia en función de separar las oportunidades en dos grandes áreas: (i) el ingreso que maximiza la riqueza; y (ii) el consumo que maximiza la utilidad sostenidamente. Aquí la asignación de los recursos enfatiza el comportamiento microeconómico del consumidor. Eso es lo que se llama Teorema de Separación de Fisher. [17](#)

La Fig. 2 presenta una relación geométrica del teorema de separación de Fisher. En ella puede advertirse que la primera curva, más convexa al origen se asemeja a la frontera de producción posible. Se trata en una primera etapa de maximizar ese beneficio. Con un poco más de tiempo y/o lo que podría ser un proceso de acumulación de recursos, se avanzaría a la curva que es cóncava. Esa sería la separación de oportunidades en función de que conjuntamente se obtengan mayores beneficios.

El individuo tiene todas las combinaciones posibles de X_1 y X_2 , representadas en la identidad $g(X_1, X_2) = k$. Si el ejemplo lo hacemos desde la perspectiva del consumidor, para poner el caso, el área desde el origen hasta la curva convexa designa puntos de ineficiencia en lograr máximo bienestar. Sólo la ubicación dentro de la curva daría un conjunto de combinación de bienes o bien utilización de recursos (X_1, X_2) , tales que maximizan el bienestar. Hasta este punto - representado por A en la gráfica- el consumidor está cumpliendo una de las dos áreas de comportamiento identificadas por Fisher: maximización de la riqueza o bienestar.

Cuando el concepto, se operativiza en países en vías de desarrollo, las fallas de mercado tienden a ser mayores. En este caso, los oligopolios presentan, más que una competencia entre ellos, la colusión de empresas, es decir la formación de monopolios funcionales o carteles. Ellos pueden beneficiarse de distorsiones en la asignación de recursos, en particular en el ámbito de las empresas públicas. Con ello se contribuye a los estándares de abierta corrupción, lo que puede incidir en la baja de competitividad en los diferentes países. [18](#)

A partir de superar la curva convexa, como se muestra en la Figura 2, el consumidor puede establecer como óptimo comportamiento el prestar o dar crédito. Con esto la riqueza o el bienestar se trata de maximizar o bien de asegurar en función del tiempo. Es una especie de inversión, de egreso en bienes no terminales que posibilitarán en el futuro mejores ingresos. La decisión del consumidor se ubica en algún punto de la curva cóncava, cuya representación

es el punto B del gráfico. Esta es la segunda área que identifica el teorema de separación de Fisher: la maximización sostenida de la utilidad. [19](#)

Hasta aquí el análisis se ha realizado considerando a un individuo, familia, institución o entidad dentro de un contexto de oportunidades y acceso a recursos. ¿Qué pasa cuando en una sociedad como las latinoamericanas, un 34% de la población vive en condiciones de pobreza, y dentro de él 9% en condiciones de pobreza extrema o indigencia? [20](#)

Esta consideración abre tema para todo un nuevo artículo o texto más desarrollado. Se aborda aquí a manera de síntesis. Cuando se incorpora el tema de la falta de acceso a los recursos y/o bienes y servicios, se habla de que la demanda real de la población no es muchas veces, transformada en demanda efectiva dentro del sistema de mercado. Esto hace que las personas vivan en condiciones de marginalidad.

En la medida que un país no puede resolver el problema de la pobreza, se tienen las condiciones para que el mismo tenga una sociedad disfuncional. Lo que se debe asegurar es la capacidad de transformación de las personas, su libertad para el acceso a recursos, bienes y servicios. Ello implica políticas de distribución de acceso y muy especialmente de oportunidades y posibilidades de emprendimiento para empresas, o bien de empleos productivos. Se trataría en suma, de aumentar capacidades (educación y capacitación) y oportunidades para los diferentes sectores (empleo y generación de empresas). En todo ello tiene un papel muy importante la ampliación de los niveles de demanda agregada interna de los mercados.

Precisamente la competencia en general y la hipercompetencia y la asignación de recursos implican la existencia de un mercado vigoroso, importante, de allí lo prioritario de que la referida demanda interna, el mercado doméstico y el mercado externo, de manera no excluyente, deben contribuir a fortalecer los escenarios que posibilitan un mayor dinamismo en el desempeño y la competitividad empresarial. La demanda de la población debe ser una vital fuerza que dinamice la economía, en un contexto de eficaces instituciones incluyentes, y de confianza. [21](#)

5. Conclusiones y consideraciones finales

La asignación de recursos es un aspecto de vital importancia en la economía en general y en particular en condiciones de hipercompetencia. En este último caso, dados los niveles altos y dinámicos por hacerse de la demanda efectiva del mercado, una falla en la asignación de recursos puede implicar una significativa pérdida en lo inmediato, y el no llegar a tener posiciones estratégicas en el futuro, mismas que puedan redundar en la perdurabilidad de las empresas o unidades de producción.

Uno de los rasgos más llamativos en cuanto a fallas de mercado en los países en desarrollo, es el carácter del rentismo que pueden buscar las empresas, las que operan en medios en los cuales existe poca transparencia en las instituciones, cuando no abierta corrupción. Esto por lo general se traduce en crecimientos de la producción que son erráticos, inestables y que no permiten superar las notables condiciones de inequidad en el acceso a oportunidades dentro de la población.

Por otra parte, la hipercompetencia está relacionada y puede derivar en condiciones de monopolio y de cómo, al momento de hacer más pronunciada la pendiente de los ingresos marginales, se puede llegar a obtener beneficios extraordinarios con base en precios más altos. Esta condición se puede ver en la actualidad, influida por las inversiones financieras de corto plazo o especulaciones en los circuitos internacionales.

La hipercompetencia resultará siempre en que los pocos oferentes o agentes de mercado no se coordinen entre ellos. Es decir que no exista colusión de empresas. En este último caso se tendrá una forma de monopolio que es funcional –operación de carteles de productores y/o distribuidores. Este monopolio funcional es completado con los monopolios orgánicos y los naturales como parte integral de los tipos de monopolios que se pueden presentar en un

mercado determinado.

La diversificación en la colocación y uso de recursos se hace más compleja, y a la vez puede redundar en mayores beneficios, en un ambiente de libre flujo de financiamiento, de portafolios de corto plazo, y en condiciones de hipercompetencia.

El teorema de separación de Fisher es especialmente útil para conocer las alternativas de maximización de beneficios que se tienen. La aplicación tiene la potencialidad de vincular las esferas y los intereses del productor y del consumidor. Además incorpora la variable tiempo. Con ello, la planeación estratégica es vital.

Uno de los supuestos clave en la aplicación de la asignación de recursos, el fenómeno de la hipercompetencia y las aplicaciones del teorema de separación de Fisher, es la existencia de mercados vigorosos. Para las naciones en desarrollo ello implica una inserción efectiva en los circuitos comerciales internacionales, pero también el desarrollo de los mercados internos. Esto último se relaciona con los últimos planteamientos sobre la teoría del desarrollo, la institucionalidad incluyente, y la capacidad de acceso a recursos, además de bienes y servicios que tienen las personas.

Bibliografía

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, (2015) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (Santiago: CEPAL).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2009) *Economía y Territorio en América Latina y el Caribe: Desigualdades y Políticas*. (Santiago de Chile, Chile: CEPAL).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2016) *Anuario Estadístico 2016* (Santiago de Chile, Chile: CEPAL).

D'Avini, Richard (1994) *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering* (New York: The Free Press).

Dowling, Edward (2002) *Introduction to Mathematical Economics* (New York: McGraw-Hill).

Easterly, William (2002) *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, Mass.: The MIT Press).

Eatwell, John; y Lance, Taylor (2000) *Global Finance at Risk: The Case for International Regulation* (New York: The New Press).

Fisher, Irving (1970) *The Theory of Interest* (New York: Macmillan).

Francés, Antonio (2001) *Estrategia para la Empresa en América Latina* (Caracas, Venezuela: IESA).

Gilpin, Robert (2001) *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order* (Princeton, New Jersey: The Princeton University Press).

Heyne, Paul (2000) *The Economic Way of Thinking* (Chicago: SRA).

Kaplan, Robert y Norton, David (2009) *The Strategy Focused Organization* (Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press).

Kindleberger, Charles (2000) *Manias, Panics, & Crisis* (New York: Wiley).

Kohler, Heinz (2001) *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Glenview, Illinois: Scott & Foresman).

Mason, Robert, et. al. (2000) *Estadística para Administración y Economía* (Bogotá, Colombia: Alfaomega).

Miklos, Tomás, y Tello, María Elena (2007) *Planeación Prospectiva* (México, D.F.: Limusa).

Olivares, Maira (2000) Lecciones Aprendidas en la Implementación del sistema balanceado de indicadores, en *Asuntos CIED, año 4, No. 8*, Diciembre de 2000.

Porter, Michael (1999) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing industries and*

Competitors (New York: The Free Press).

Porter, Michael (1999) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (New York: The Free Press).

Porter, Michael (2010) *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press).

Reinaldo, Sapag; y Nassir, Sapag (2000) *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Santiago: McGraw-Hill).

Reyes, Giovanni, *et.al.* (1987) Perfil Ambiental de la República de Guatemala (Guatemala: Universidad Rafael Landívar de Guatemala).

Reyes, Giovanni (2007) Procesos de Integración en América Latina y el Caribe: Caracterización General y Potencialidad de Nuevos Ejes de Integración, en *Tendencias*, 8 (2), 7-42.

Reyes, Giovanni (2008) América Latina y el Caribe: Integración e Inserción en los Mercados Internacionales, en *Nómadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales* 14 (2) 307-330.

Reyes, Giovanni (2010) Propuesta de un Modelo Financiero para Crecimiento Corporativo Sostenible, en *Finanzas y Política Económica de la Universidad Católica*, 2 (2), 57-64.

Reyes, Giovanni (2011) Centros Urbanos de América Latina 1997, 2006: Disparidades Salariales según Géneros y Crecimiento Económico, en *Revista de Ciencias Sociales de Costa Rica*, No. 131-132.

Reyes, Giovanni; & Briceño, José (2006) *Actualidad de la Integración en América Latina y el Caribe: Viejos Dilemas, Nuevos Desafíos*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes.

Salvatore, Dominick (2002) *Microeconomics* (New York: McGraw-Hill).

Sen, Amartya (2003) *Development as Freedom* (New York: Harcourt Brace Jovanovich).

Sherer, Frederic (2001) *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Boston: Houghton Mifflin).

Stiglitz, Joseph (2003) "A Fair Deal for the World" en *New York Review of Books*, 23 de mayo de 2003, Vol. 49, No. 9.

Stiglitz, Joseph (2003) *Los Felices Noventa y la Semilla de la Destrucción: La Década más Próspera de la Historia como Causa de la Crisis Económica Actual* (Bogotá, Colombia: Taurus).

Tobin, James (2001) *Retour sur la Taxe Tobin* (Paris: Editions Confluences).

Warren, Schmidt, *et. al.* (2003) *Negociación y Resolución de Conflictos* (Buenos Aires: Harvard Business Review y Planeta).

Wessels, Walter (2003) *Economics* (New York: Barrons).

1. Ph.D. en Economía para el Desarrollo y Relaciones Internacionales de la Universidad de Pittsburgh, con certificados de post-grado de las Universidades de Pennsylvania y Harvard, en Estados Unidos y de la Escuela de Altos Estudios Comerciales, HEC de Paris. Es Visiting Professor de la Universidad de Maastricht en Holanda, Profesor Universidad del Rosario, Colombia. E-Mail: giovanni.reyes@urosario.edu.co

2. Profesora universitaria, es actualmente funcionaria de la Oficina de Auditoría, Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Colombia. Email: diana.sandoval@urosario.edu.co

3. En particular, la Comisión Económica para América Latina ha estudiado –tomando en cuenta las diferencias entre los países de la región- la situación de competitividad, sostenibilidad de crecimiento, a la vez que las condiciones macroeconómicas que las diferentes naciones deben enfrentar. De allí que se ha identificado un "cluster más funcional" integrado por Uruguay, Costa Rica, Trinidad y Tobago, además de Panamá, y hasta cierto punto Chile y por Argentina. Este último caso aun con crecimiento y desarrollo que no se estabilizan ni corresponden todavía a lo que le eran propios antes de la crisis de los años noventa, antes de la crisis de diciembre de 2001. Mayor discusión en CEPAL (2009) *Economía y Territorio en América Latina y el Caribe: Desigualdades y Políticas*. (Santiago de Chile, Chile: CEPAL); Reyes, Giovanni (2007) *Procesos de Integración en América Latina y el Caribe: Caracterización General y Potencialidad de Nuevos Ejes de Integración*, en *Tendencias*, 8 (2), 7-42; y Reyes, Giovanni; & Briceño, José (2006) *Actualidad de la Integración en América Latina y el Caribe: Viejos Dilemas, Nuevos Desafíos*. (Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes).

4. Mayores datos sobre características de empresas en Colombia, de manera actualizada –incluyendo información sobre pasivos, ventas, activos, patrimonios, utilidad bruta, utilidad neta y utilidad antes de impuestos y depreciación- en la revista Gerente del 13 de julio de 2016. Se presentan allí, las condiciones de Colombia que se constituye en la cuarta

economía más grande de América Latina y el Caribe, con cerca de 450,000 millones de dólares. Ese tamaño de economía es superado por Brasil (2.3 trillones de dólares, millones de millones de dólares de producto interno bruto, PIB); México (PIB de 1.3 trillones) y Argentina (540,000 millones de dólares de PIB, es decir 0.54 trillones); más datos en Departamento de Administración Nacional de Estadísticas (DANE), Colombia; véase <http://www.dane.gov.co>; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2016) *Anuario Estadístico 2016* (Santiago de Chile, Chile: CEPAL).

5. Al respecto véase por ejemplo, el trabajo de Olivares, Maira (2000) "Lecciones Aprendidas en la Implementación del sistema balanceado de indicadores" en *Asuntos CIED, año 4, No. 8*, Diciembre de 2000; también Miklos, Tomás, y Tello, María Elena (2007) *Planeación Prospectiva* (México, D.F.: Limusa); y Kaplan, Robert y Norton, David (2009) *The Strategy Focused Organization* (Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press).

6. Respecto a ambos trabajos véase: D'Aveni, Richard (1994) *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering* (New York: The Free Press); y Porter, Michael (1999) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (New York: The Free Press); y Porter, Michael (2010) *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press); aspectos centrales de la competitividad de empresas, de conformidad con Porter: (i) tener algo único, excepcional; (ii) que ese rasgo de producción o venta excepcional sea difícilmente imitable, a efecto de que existan barreras de entrada; (iii) que la excepcionalidad sea algo sostenido y no fortuito; y (iv) que sea percibido por la comunidad.

7. Este caso está muy estudiado en particular por la corriente neoclásica. Al no existir un actor que impone sus condiciones, el precio tiende a mantenerse en la intersección o igualdad de costo marginal e ingreso marginal, donde el ingreso marginal coincide con la línea de demanda y el costo marginal con la línea de oferta. En monopolio, el precio se aumenta, disminuyendo el área de beneficio de los consumidores, ya que la pendiente negativa de la curva de ingreso marginal es más pronunciada. De todas maneras se tiene que la maximización de la ganancia es cuando el ingreso marginal e igual a costo marginal.

$$CM = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CV}{\Delta Q} \quad ; \quad \& \quad IM = \frac{\Delta IT}{\Delta Q}$$

Es numerosa la literatura que aborda este problema, por ejemplo véase: Heyne, Paul (2000) *The Economic Way of Thinking* (Chicago: SRA); Easterly, William (2002) *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, Mass.: The MIT Press); Kohler, Heinz (2001) *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Glenview, Illinois: Scott & Foresman); y Sherer, Frederic (2001) *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Boston: Houghton Mifflin).

8. Mayores referencias en Francés, Antonio (2001) *Estrategia para la Empresa en América Latina* (Caracas, Venezuela: IESA), en especial pp. 39-45; 56-59; y 137-141.

9. Esto puede darse también en "ámbitos cerrados" o condiciones de mercado cuasi-cautivas, por ejemplo en la situación de que una empresa que desee renovar parte de su personal técnico. Al menos parte del personal más antiguo, que puede ya no presentar ni dotación ni deseo de adquisición de conocimientos para puesta al día en procesos tecnológicos, pueden presentar dura resistencia. Se requeriría reemplazarlos a fin de adaptar la empresa a nuevos escenarios de la promoción, generación y aplicación de tecnología. Esto se logra no sin antes pasar por lo que pueden ser duros procesos de luchas gremiales y reivindicativas. La adaptación no siempre es fácil. En cuanto al planteamiento de Schumpeter véase su trabajo clásico, Shumpeter, Joseph (1934) *The Theory of Economic Development* (reimpresión en 1961 por Oxford University Press de Nueva York).

10. Se sigue en esto el planteamiento de D'Aveni, Richard (1994) *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering* (New York: The Free Press);

11. Aquí convendría distinguir entre actores que cooperan, a manera de un "clic" funcional dentro de una rama del mercado, y actores que compiten; la cooperación se daría dentro de grupos y la competencia entre grupos. Esto puede permitir la formación y aprovechamiento de "agujeros estructurales". Ampliaciones generales en Wessels, Walter (2003) *Economics* (New York: Barrons) en especial Capítulo XXIII Game Theory, pp. 401- 420; y 423-427; con mayor profundidad y aplicación en Warren, Schmidt, *et. al.* (2003) *Negociación y Resolución de Conflictos* (Buenos Aires: Harvard Business Review y Planeta).

12. Una mayor discusión en Francés, Antonio (2001) *Estrategia para la Empresa en América Latina* (Caracas, Venezuela: IESA).

13. Este aspecto se relaciona con la tentativa que existe en cuanto a colocar un impuesto sobre las transacciones financieras, también conocido como Tasa Tobin. Para ampliaciones véase: Eatwell, John; y Lance, Taylor (2000) *Global Finance at Risk: The Case for International Regulation* (New York: The New Press); y Tobin, James (2001) *Retour sur la Taxe Tobin* (Paris: Editions Confluences).

14. Por ejemplo, la aplicación del método de Lagrange cuando se tienen dos variables independientes y una dependiente -sería producción, esta última- implica obtener la primera derivada parcial de cada una de las variables exógenas o independientes. Además debe incorporarse la transformada de Lagrange. Las dos primeras derivadas parciales se trabajan como ecuaciones lineales simultáneas y esos valores son incorporados en la ecuación de restricción de recursos o ecuación limitante. Véase por ejemplo: Dowling, Edward (2002) *Introduction to Mathematical Economics* (New York: McGraw-Hill), en especial el Capítulo V: Calculus of Multivariable Functions, pp. 100-114.

15. Estos criterios a nivel del estudio de factibilidad de opciones implicarían las fases generales de: (i) estudio de mercado; (ii) estudio de producción; (iii) estudio financiero; (iv) evaluación económica-financiera; y (v) plan de operaciones. Los indicadores específicos incluirían: rentabilidad, tasas de depreciaciones y reposición, tendencias de resultados y estados de pérdidas y ganancias, así como tasas internas de retorno, y cálculo de valores actuales y futuros. Una discusión mayor de estos aspectos en: Reinaldo, Sapag; y Nassir Sapag (2000) *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Santiago de Chile, Chile: McGraw-Hill).

16. Ampliaciones en Salvatore, Dominick (2002) *Microeconomics* (New York: McGraw-Hill); y en Mason, Robert, *et. al.* (2000) *Estadística para Administración y Economía* (Bogotá, Colombia: Alfaomega), en especial Capítulo VII: Distribución Probabilística, pp. 224-253, y Capítulo VIII: Métodos de Distribución y Muestreo, pp. 262-308.

17. La publicación que amplía el teorema es: Fisher, Irving (1970) *The Theory of Interest* (New York: Macmillan); este teorema se asociaría muy en sus inicios a los postulados de Adam Smith en relación al concepto de "diferenciales de compensación". Según este planteamiento, los salarios tenderían a compensar el desagrado de hacer ciertos trabajos, de manera que estos oficios tendrían una mayor remuneración a fin de hacerlos atractivos. Lo que ocurre en condiciones actuales es la gran oferta de mano de obra poco calificada que compite por muchas de esas labores, con lo cual los salarios en esas esferas tienden a ser bajos. En ello también influye el grado de educación y en general de oportunidades que pueda tener la población de un país. Una mayor discusión en: Gilpin, Robert (2001) *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order* (Princeton, New Jersey: The Princeton University Press), en particular el Capítulo III: The Neoclassical Conception of the Economy, pp. 46-53; 59-68; el Capítulo XIII The Political Economy of Regional Integration, pp. 341-358; y el Capítulo XIV: The Nation-State in the Global Economy, pp. 364-375.

18. Aunque no es lineal ni siempre muestra una estricta correlación, el crecimiento sostenible de los países puede verse rápidamente comprometido por los niveles de corrupción, fenómeno en el cual intervienen tanto las entidades públicas como empresas privadas. La distorsión rentista de la asignación de los recursos públicos encuentra en entidades que tienen muy poco control una mayor demostración, caso de las fuerzas armadas en las diferentes naciones. En general, como un resumen de los factores de competitividad de los países se tiene: (i) formación de recurso, talento o capital humano; (ii) infraestructura física; (iii) estado de derecho e instituciones incluyentes; (iv) estabilidad política; (v) estabilidad macroeconómica; y (vi) aspectos culturales. Una mayor discusión y datos sobre transparencia y competitividad en: <https://www.transparency.org/>; la organización Transparency International proporciona series de datos para estudios comparativos entre países.

19. Por ejemplo aquí se situaría la decisión de realizar estudios, lo que representa una inversión en la persona. Los "sacrificios" del presente se hacen en función de la expectativa de un mejor empleo y de compensaciones en el futuro. Esto a nivel personal. A nivel de las economías de los países este es el lugar que ocupa la propensión marginal a la inversión, en lo que se identifica en términos macroeconómicos, en la muy conocida ecuación:

$$Y = C + I + G + X - M$$

En esta identidad se identifican las propensiones marginales. En este caso se hacen explícitas las propensiones marginales al consumo, importación e inversión. La representación a manera de multiplicadores en la economía es:

$$Y = \frac{\bar{C} + \bar{G} + \bar{I} + \bar{X} - \bar{M}}{(1 - c - i + m)}$$

Esto pone de manifiesto que la propensión marginal al consumo y a la inversión (c, i) establecen precondiciones de mayor crecimiento económico; la propensión marginal a la importación disminuiría la capacidad de crecimiento de una economía. Ampliaciones con un enfoque crítico de las carencias de inversión en una economía desarrollada, en Stiglitz, Joseph (2003) *Los Felices Noventa y la Semilla de la Destrucción: La Década más Próspera de la Historia como Causa de la Crisis Económica Actual* (Bogotá, Colombia: Taurus), especialmente el Capítulo IV: Una Desregulación Desenfrenada, pp. 127-141, 148-152); el Capítulo VI: Los Bancos y la Burbuja, pp. 183-187, 201-212; y Capítulo VIII: El Riesgo como Modo de Vida, pp. 228-235, 239-241, y 244-248.

20. Ampliaciones en Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, (2015) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (Santiago: CEPAL); y Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, (2016) *Anuario Estadístico 2016* (Santiago: CEPAL).

21. Esto se relaciona con los postulados que sobre el desarrollo, le valieron a Amartya Sen, el Premio Nobel de Economía de 1998. Véase: Sen, Amartya (2003) *Development as Freedom* (New York: Harcourt Brace Jovanovich); Stiglitz, Joseph (2003) "A Fair Deal for the World" en *New York Review of Books*, 23 de mayo de 2003, Vol. 49, No. 9.; y Kindleberger, Charles (2000) *Manias, Panics, & Crisis* (New York: Wiley).

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 38 (Nº 42) Año 2017
Indexada en Scopus, Google Scholar

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a webmaster]

©2017. revistaESPACIOS.com • Derechos Reservados