
**VARIABLE TIEMPO Y PARADIGMA DE HIPERCOMPETENCIA:
ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y APLICACIÓN DEL TEOREMA
DE SEPARACIÓN DE OPORTUNIDADES DE FISHER**

Por: Giovanni E. Reyes, Ph.D.¹

RESUMEN

El propósito fundamental de este artículo es presentar una síntesis conceptual en relación con aspectos aplicables, derivados de las relaciones entre condiciones de hipercompetencia y colocación eficiente de recursos. Se trata de un tema muy importante, normalmente en escenarios caracterizados por situaciones oligopólicas, aunque no necesariamente, cuando se enfrentan productos de alto valor agregado y se da un uso abrumador de la diferencia de productos. En estas condiciones, la colocación más conveniente de recursos significa un reto substancial. Este estudio finaliza refiriéndose a la aplicación del teorema de Fisher, relacionado con la toma de ventajas de las oportunidades para maximizar beneficios.

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

Clasificación JEL: C01, D43.

1. Ph.D. en Economía para el Desarrollo / Relaciones Internacionales de la Universidad de Pittsburgh, con certificados de post-grado de las universidades de Pennsylvania y Harvard; coordinador del Informe de Desarrollo Humano de Naciones Unidas en Venezuela. El contenido y opiniones de este artículo no compromete las de institución o entidad alguna.

ABSTRACT

The fundamental purpose of this paper is to present a synthesis concerning the main applicable links between the principle of hipercompetition and location of resources. This is a topic extremely important when we are dealing with scenarios in which the main feature are characterized by aspects related to oligopolic condition; sometimes, but not always necessarily, high valued added industries; and the overwhelming use of marketing and specific differentiation of product qualities. Under these conditions, the most convenient location of resources is a significant challenge. This study finishes addressing the application of the theorem of Fisher related to taking advantages of opportunities to maximize benefits.

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

INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos fundamentales en economía es la asignación eficiente de recursos; la mejor combinación para lograr el mayor beneficio, con el menor esfuerzo físico y económico. Esto 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 largos².

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 la hipercompetencia; y (ii) la aplicación del principio o teorema de Fisher. Este último enfatiza la asignación de recursos

2. Al respecto véase por ejemplo: Olivares, M (2000); Miklos, T y Tello, M (2001); Kaplan, R y Norton, D (2001).

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, 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 empieza 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.

1. PARADIGMA DE HIPERCOMPETENCIA

Uno de los rasgos originalmente más distintivo del planteamiento de la hipercompetencia es el énfasis que se pone 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 un tanto más estática en sus argumentos en pro de la ventaja competitiva³.

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. Las mismas tienden a mostrar más bien rasgos de perecibilidad en los mercados. Esto hace que la utilización y asignación de recursos tenga mayor dinamismo dentro de una concepción estratégica de las empresas e instituciones.

De conformidad con D'Aveni, las etapas de competitividad de una empresa son las siguientes:

- a) Monopolios o cuasimonopolios: existe un solo proveedor y la competencia es nula;
- b) Oligopolios: existe un reducido número de proveedores y generalmente tienden a formar una agrupación gremial, poniéndose de acuerdo en precio y condiciones de entrega;

3. Ver: D'Aveni (1994), Porter (1999) y Porter (2001).

- c) Hipercompetencia: cuando están presentes uno o más competidores que compiten con ferocidad, sin respetar las reglas que se tenían en un escenario anterior de competitividad; y
- d) Competencia perfecta: cuando existe un gran número de competidores y ninguno tiene la capacidad de imponer sus condiciones en el mercado; de esta manera ninguno de los actores puede beneficiarse con ganancias extraordinarias, más allá de la remuneración de los factores de producción⁴.

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, u 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 internacional⁵.

Uno de los méritos del estudio de escenarios de hipercompetencia es la operativización que ha logrado hacer del concepto de competencia dinámica, que ya había sido adelantado por Schumpeter desde mediados de los años treinta. Aquí es evidente cómo las empresas innovadoras, con nuevos productos y nueva tecnología, desplazan a las empresas de vieja tecnología. Los perdedores deben renovarse o desaparecen⁶.

- 4. 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 el 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 es igual a costo marginal.

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

Es numerosa la literatura que aborda este problema; ver por ejemplo: Heyne, Paul (2000) *The Economic Way of Thinking* (Chicago: SRA); Easterly, William (2002) *The Elusive Queso 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).

- 5. Mayores referencias en Francés (2001), en especial pp. 39-45; 56-59; y 137-141.
- 6. Esto puede darse también en “ámbitos cerrados” o condiciones de mercado cuasi-cautivas; por ejemplo, en la situación de 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 ponerse al día en procesos tecnológicos, pueden presentar dura resis-

La hipercompetencia se basa en cuatro principios fundamentales⁷:

- a) La estrategia siempre es dinámica, la formulación estratégica es para una condición dada, no para condiciones que siempre serán estables;
- b) 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;
- c) No existen ventajas competitivas sostenibles, las ventajas competitivas son generalmente temporales, generalmente este tipo de ventaja tiene vigencia hasta que no es imitada o superada por un competidor;
- d) La estrategia busca trastornar 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 estos cuatro principios, la hipercompetencia se desarrolla por lo general en cuatro esferas, que durante la dinámica de la gestión pueden no ser excluyentes.

La primera se refiere al 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 si se bajan los precios constantemente y se mejora la calidad, las utilidades pueden terminar pulverizándose. En este caso se busca otro terreno para la confrontación competitiva⁸.

tencia. 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).

7. Se sigue en esto el planteamiento de D’Aveni (1994).
8. 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).

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 se 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.

Una cuarta esfera de competencia es en relación a la 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 eliminar a los competidores del mercado. Esto no se encuentra tan al alcance de medianas y pequeñas empresas. En estos casos se depende más de la rotación del inventario que de la solidez financiera empresarial⁹.

Una de las variables que más 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 son las grandes cuentas de la banca corporativa, cuando se comparan 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. Esto es muy importante, dado que este componente genera empleo y con ello, un vínculo clave entre el crecimiento de las economías y los niveles de desarrollo de los países. Los fondos especulativos persiguen una ganancia rápida, y así, fortalecer la solidez de las empresas, y de esta manera su capacidad de desempeño hipercompetitivo¹⁰.

9. Una mayor discusión en Francés (2001).

10. 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: 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).

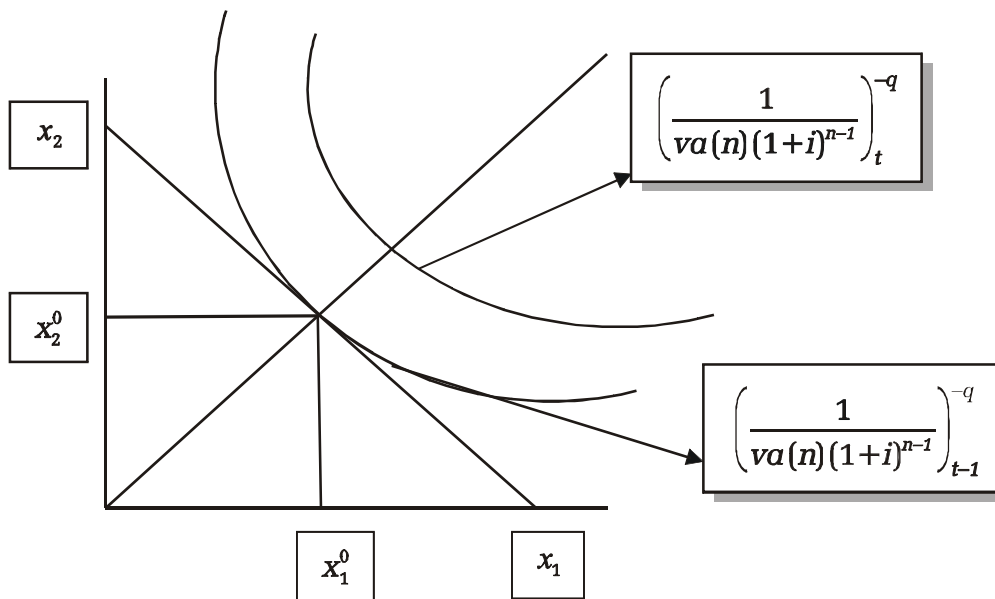
2. ASIGNACIÓN DE RECURSOS

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

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.

Figura 1

MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES INCLUYENDO RESTRICCIONES PRESUPUESTARIAS



En función de que la localización 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:

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

La expresión anterior no considera los límites o restricciones de presupuesto que se puedan tener. Si incorporamos estas limitaciones, debemos establecer cuáles 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:

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

De lo anterior se obtienen las condiciones de primer orden¹¹:

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

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

Agregando la restricción de recursos:

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

11. 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.

Cuando incorporamos decisivamente la variable tiempo dentro del análisis, este se hace más complejo. Por ejemplo, debemos tomar en cuenta la percibibilidad o no de los productos, las tasas de depreciación, las líneas de aprovisionamiento crítico y el comportamiento de competidores y de ventas, según series de tiempo. Un factor clave aquí 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:

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

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

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

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

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 niveles marginales de diferenciación en la maximización de las utilidades. Es decir, que habría entre ellas diferencias matemáticas, mas no necesariamente diferencias estadísticas. Los criterios y resultados se derivarían de la aplicación de componentes de estudios de factibilidad y rendimientos¹².

12. 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: McGraw-Hill).

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 -á 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 secuencial¹³:

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

$$OF = \frac{[(N - \alpha)!(n)!(N - b)!]}{(n!(N - \alpha - n)!N!)} \quad \dots\dots\dots (10)$$

$$OF = \frac{(N - \alpha)!(N - n)!}{(N - \alpha - n)!N!} \quad \dots\dots\dots (11)$$

3. TEOREMA DE SEPARACIÓN 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 del tiempo.

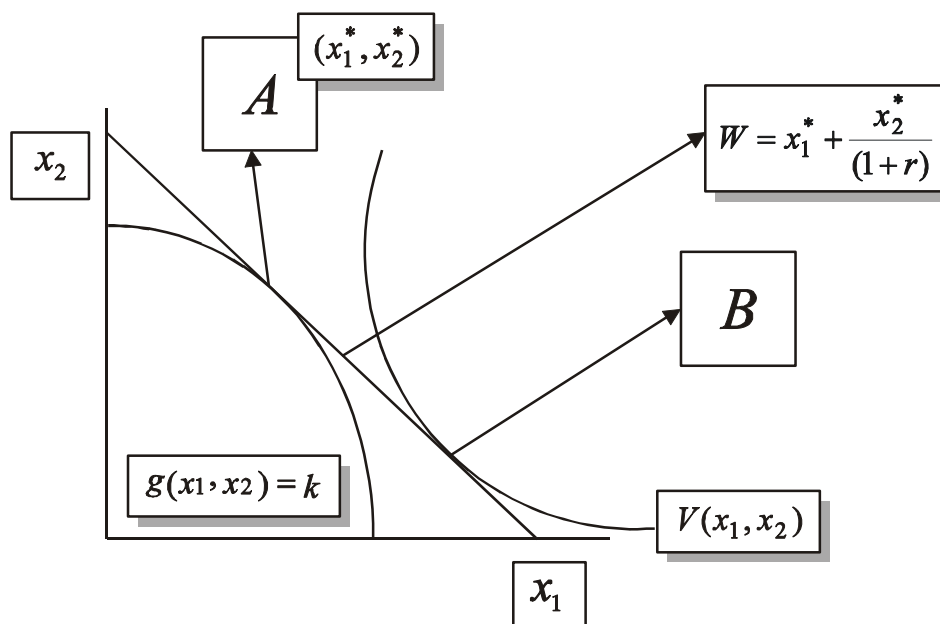
Fisher propuso el teorema según el cual la maximización de utilidades adquiere su más alto nivel, en términos de curvas de indiferencia,

13. 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.

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 conoce como Teorema de Separación de Fisher¹⁴.

FIGURA 2

TEOREMA DE SEPARACIÓN DE OPORTUNIDADES DE FISHER



14. 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 nuestras condiciones actuales es la gran oferta de mano de obra poco calificada que compite por muchas de esas labores. En ello también influye el grado de educación y en general de oportunidades que pueda tener la población de un país. Una discusión en cuanto a los circuitos de la economía internacional, y las migraciones referente a estos planteamientos 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.

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 la utilización de recursos (X_1, X_2) , tales que maximizan el bienestar. Hasta este punto -representado por A en la gráfica- el consumidor esta cumpliendo una de las dos áreas de comportamiento identificadas por Fisher: maximización de la riqueza o bienestar.

A partir de superar la curva convexa, el consumidor puede establecer como óptimo comportamiento el prestar o dar crédito. Con esto la riqueza, o el bienestar, se tratan 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 utilidad¹⁵.

Hasta aquí el análisis se ha realizado considerando a un individuo, familia, institución o entidad, dentro de un contexto de oportunidades y

15. 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:

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

Es 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:

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

de acceso a recursos. ¿Qué pasa cuando en una sociedad, como las latinoamericanas, un 44% de la población vive en condiciones de pobreza, y dentro de él, 19% en condiciones de pobreza extrema o indigencia?¹⁶

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 dan 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 de posibilidades. Se trataría de aumentar capacidades (educación y capacitación) y oportunidades para los diferentes sectores (empleo).

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 que la demanda interna, el mercado doméstico, contribuya -además del mercado externo. La demanda de la población debe ser una fuerza vital que dinamice la economía, en un contexto de instituciones eficaces, y de confianza¹⁷.

CONCLUSIONES

La asignación de recursos es un aspecto de vital importancia para la economía en general, y en condiciones de hipercompetencia, en parti-

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.

16. Ampliaciones en CEPAL(2004) y CEPAL(2003); último número disponible a la fecha de redacción de este artículo, noviembre-diciembre de 2005.

17. Esto se relaciona con los postulados que sobre el desarrollo, le valieron a Amartya Sen el Premio Nobel de Economía de 1998. Véase: Sen (2003) ; 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).

cular. En este último caso, dados los niveles elevados y dinámicos por hacerse de la demanda efectiva del mercado, una falla en la asignación de recursos puede implicar una pérdida significativa en lo inmediato, y el no llegar a tener posiciones estratégicas en el futuro.

La hipercompetencia está relacionada con las 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 ve en la actualidad influida, de manera creciente, por las inversiones financieras de corto plazo, o especulaciones en los circuitos internacionales.

La diversificación en la colocación y el uso de recursos, se hace más compleja, al tiempo que 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, donde la planeación estratégica juega un papel importante.

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 planteamientos recientes sobre la teoría del desarrollo, la institucionalidad y la capacidad de acceso a los recursos, bienes y servicios, que tienen las personas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEPAL (2003). *Anuario Estadístico 2002*. Santiago: CEPAL.

CEPAL (2004). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.

D'AVENI, 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 queso for growth*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- EATWELL, John; 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; NORTON, David (2001). *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.
- MIKLOS, Tomás; TELLO, María E. (2001). *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.
- PORTER, Michael (1999). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press.
- PORTER, Michael (2001). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- 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.