



UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL  
ESTADO DE MEXICO



FACULTAD DE ECONOMIA

ANTOLOGIA  
EL PODER DE MERCADO DE LA EMPRESA

ORGANIZACION INDUSTRIAL  
MAESTRIA EN ECONOMIA APLICADA

AUTOR:  
M. EN E. JUVENAL ROJAS MERCED

SEPTIEMBRE DE 2015

# Índice

---

	Pág.
▪ Introducción.....	3
▪ Presentación.....	5
▪ Ubicación de la asignatura.....	9
▪ Aprendizajes a desarrollar por los alumnos.....	11
▪ Actividades planificadas para el estudio.....	13
▪ Mecanismos de evaluación continua.....	16
▪ Respuesta a los mecanismos de evaluación continua.....	22
▪ Resúmenes de las lecturas.....	52
▪ Bibliografía.....	58
▪ Anexo	
○ programa de la asignatura.....	61
○ lecturas.....	63

# INTRODUCCIÓN

---

Las exigencias académicas que impone el actual entorno económico a los estudiosos de la economía y en general a los profesionistas es trascendental, ya que implica el dotarlos con un mejor instrumental de conocimientos, tanto teóricos como prácticos, buscando con ello triunfar en un mercado de trabajo y/o de investigación cada vez más competitivo, en el que una de las condiciones para el éxito es el saber – hacer, esto es, que cuenten con los elementos y herramientas que le permitan no solo el comprender correctamente los fenómenos económicos a los cuales se enfrentan los agentes económicos, sino que, mediante la aplicación de dichas herramientas realizar la proposición de alternativas de solución a dichos problemas.

Lo anterior, teniendo como base el hecho de que los fenómenos económicos actuales y las recientes configuraciones en el orden internacional implican para la ciencia económica un reto importante en la toma de decisiones, misma que tendrá que ser fundamentada bajo un esquema sólido y congruente de conocimientos.

Es por ello que el curso de Organización Industrial, de la maestría en Economía Aplicada, encuentra su fundamento en la necesidad de introducir al discente en el estudio y comprensión de los nuevos avances y su aplicación en el entorno económico, buscando en todo momento que logre comprender los elementos que integran la organización industrial al momento de proponer alternativas en la toma de decisiones referente a problemas económicos.

# PRESENTACIÓN

---

Actualmente el orden económico internacional se encuentra basado en la economía de mercado, llegando a ser considerada como la forma más eficiente de asignar los recursos y el ingreso entre la sociedad. Dentro de este orden económico las grandes empresas juegan un papel sumamente importante dentro del desempeño de la economía.

Estas empresas en su afán de incrementar su posición dentro del mercado generan un comportamiento estratégico tendiente a generar grandes inversiones, tratando de obtener mayor eficiencia. En muchas de las ocasiones dicho crecimiento va en relación con la zona geográfica en donde estén localizadas. Este comportamiento estratégico de las empresas y su interacción con las demás empresas sirve para determinar la estructura de mercado, constituyéndose así en lo que se ha denominado organización industrial.

Así la organización industrial entendida como el conjunto de actividades que implican la transformación de materias primas en productos por medio de la intervención de los factores de producción, estudia la estructura y funcionamiento de los mercados, en especial en lo que se refiere a las empresas que actúan en ellos y a la forma en el que las políticas influyen sobre dicha estructura y sobre dicho funcionamiento.

Derivado de la importancia que guarda, no solo el comportamiento de la empresa como agente económico maximizador de beneficios, sino de la forma en cómo se interrelaciona con las demás empresas, se debe conocer, comprender y utilizar los conceptos y principios que se relacionan con la teoría microeconómica, la cual se encuentra integrada por una serie de hipótesis y/o supuestos con los cuales se pretende explicar aspectos de la realidad económica.

Así el orden de las lecturas contenidas en este material didáctico es el siguiente:

## **UNIDAD I: INTRODUCCIÓN**

- *Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato.*

En este trabajo se analizan las características del sistema productivo del calzado en León, Guanajuato, prestando especial atención a las dos formas contrapuestas y simultáneas de organización de la producción

## **UNIDAD II: PODER DE MERCADO**

- *El diagnóstico de poder de mercado en economía industrial: Una revisión de la literatura empírica española del siglo XX.*

Documento elaborado Elena Huergo, quien realiza una revisión los trabajos empíricos asociados al diagnóstico de poder de mercado, haciendo especial énfasis en los que se refieren a la industria española.

- *Progreso técnico y poder de mercado en la industria farmacéutica.*

En este artículo se presenta la estimación del poder de mercado en la industria farmacéutica colombiana durante 1982 - 2004.

## **UNIDAD III: INTERACCIÓN ESTRATÉGICA ENTRE LAS EMPRESAS**

- *Modelos dinámicos de interacción estratégica en oligopolio: formación de precios y colusión.*

En este trabajo Carlos S. Valquez analiza la formalización de la interacción repetida entre empresas (agentes, en términos generales) la cual se ha visto facilitada desde la década del setenta gracias al herramental que proveen los juegos repetidos y, más recientemente, los juegos diferenciales discretos y continuos.

— *Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano.*

Francisco José Ledesma Rodríguez analiza las consecuencias de la creación del mercado único del plátano en la Unión Europea (UE). El cual ha dado lugar a discusiones entre los propios gobiernos nacionales de la UE, y entre ésta y algunos gobiernos de América Latina.

#### **UNIDAD IV: INTRODUCCIÓN A LA REGULACIÓN ECONÓMICA**

— *El costo social del monopolio de Telmex en la telefonía fija local.*

Mediante este artículo Jesús González Lugo López y Jesús Zurita González buscan cuantificar el costo social de un monopolio, para lo cual realizan una aplicación para el caso de Telmex.

— *Teoría del monopolio desregulado: discriminación de precios y de calidad.*

Abdrés Chambouleyron y Lecg, realizan una revisión de la literatura más reciente sobre las técnicas que utilizan las empresas monopólicas para segmentar la demanda de sus bienes o servicios a través de técnicas de discriminación de precios y de calidad. La revisión incluye los tres tipos clásicos de discriminación presentes en casi todos los libros de microeconomía, a saber: discriminación de primer, segundo y tercer grado.

Con lo anterior se pretende lograr que el alumno profundice el conocimiento de los temas a los cuales hacen referencia las lecturas.
--



<http://www.co-formas.com/ubicacion.htm>

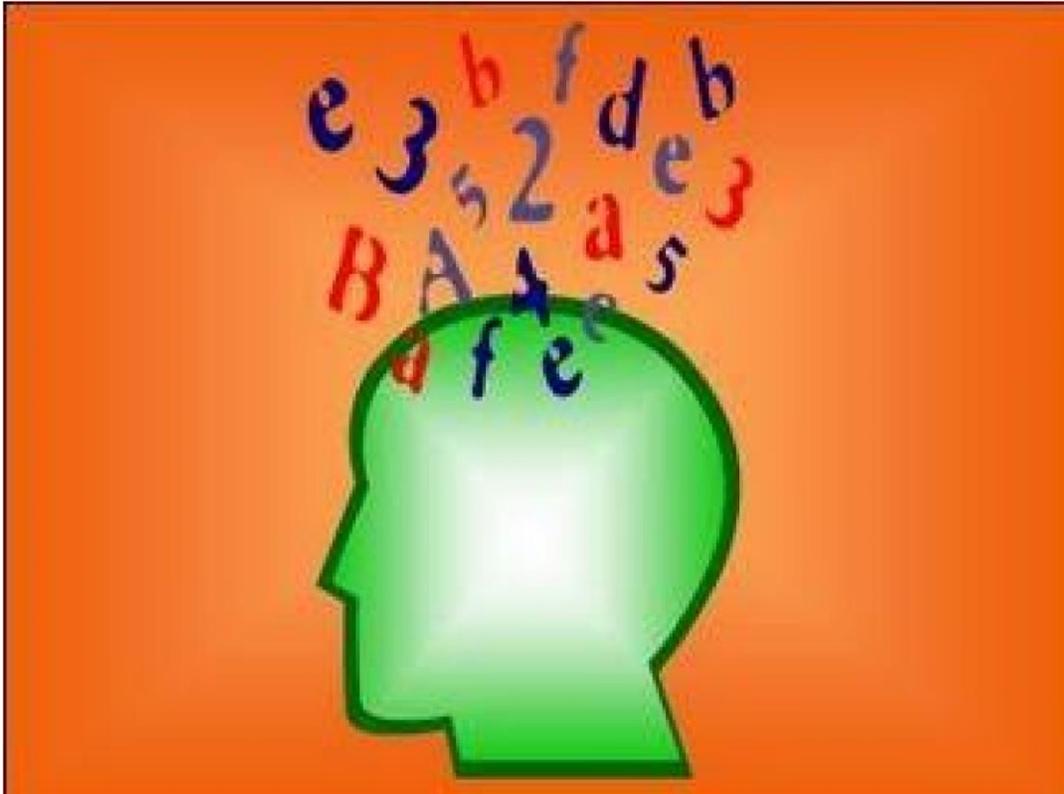
## UBICACION DE LA ASIGNATURA

---

La unidad de aprendizaje pertenece a la Maestría en Economía Aplicada, segundo semestre.

Semestre/Asignatura	Horas Teóricas Semana	Horas Prácticas Semana	Total Horas Semana	Total Semestre	Clave Materia <sup>1</sup>	Créditos
<b>Primer Semestre</b>						
Microeconomía Avanzada	3	1	4	72		7
Macroeconomía Avanzada	3	1	4	72		7
Estadística Avanzada	3	1	4	72		7
Matemáticas Avanzadas	3	1	4	72		7
Actividades de investigación I	1	6	7	126		8
Seminario de Investigación I	2	2	4	72		6
<b>Total del Semestre</b>	15	12	27	486		42
<b>Segundo Semestre</b>						
Optativa I	3	1	4	72		7
Optativa II (organización industrial)	3	1	4	72		7
Métodos Económicos	3	1	4	72		7
Actividades de Investigación II	0	7	7	126		7
Seminario de Investigación II	2	2	4	72		6
<b>Total del Semestre</b>	11	12	23	414		34
<b>Tercer Semestre*</b>						
Optativa III	3	1	4	72		7
Actividades de Investigación III	0	7	7	126		7
Seminario de Investigación III	2	2	4	72		6
<b>Total del Semestre</b>	5	10	15	270		20
<b>Cuarto Semestre</b>						
Actividades de Investigación IV	0	7	7	126		7
Seminario de Investigación IV	2	2	4	72		6
<b>Total del Semestre</b>	2	9	11	198		13
<b>Total de la Maestría</b>	33	43	76	1368		109
<b>Total de Créditos de la Tesis</b>						30
<b>Total de Maestría con Tesis</b>						139

<sup>1</sup> La clave de las asignaturas está pendiente.



<http://basenorte.com/2008/08/07/factor-que-impulsa-el-aprendizaje/>

## APRENDIZAJES A DESARROLLAR POR LOS ALUMNOS

---

Con las lecturas establecidas se busca que el discente desarrolla, adquiera o profundice los siguientes aprendizajes.

### **UNIDAD I: INTRODUCCIÓN**

Las lecturas ubicadas dentro de esta unidad buscan que el alumno fortalezca los conocimientos referente a los elementos inherentes a la organización industrial.

### **UNIDAD II: PODER DE MERCADO**

Con las lecturas de esta unidad, se busca no solo adquirir sino desarrollar o profundizar los conocimientos en cuanto al poder de mercado que las empresas ejercen en el mercado, además de analizar la forma en cómo es ejercido por las empresas en el mercado.

### **UNIDAD III: INTERACCIÓN ESTRATÉGICA ENTRE LAS EMPRESAS**

Las lecturas tienen como finalidad permitir conocer el uso práctico y el desarrollo teórico de metodologías de medición de la eficiencia productiva y la equidad simultáneamente. Adicionalmente de conocer la forma en como las empresas interactúan en el mercado.

### **UNIDAD IV: INTRODUCCIÓN A LA REGULACIÓN ECONÓMICA**

Lo que se busca es identificar la forma en cómo actúan las diferentes estructuras de mercado imperfecta en el mercado, de qué forma lo impactan y si se ha realizado algo por parte de las instituciones correspondientes.

**En síntesis: Las lecturas buscan reforzar los conocimientos adquiridos dentro de clase.**



<http://secundaria.edumexico.net/plan%20de%20estudios/segundo/Geografia2!!!/metodo%20de%20estudio.html>

## ACTIVIDADES PLANIFICADAS PARA EL ESTUDIO

---

La realización de las lecturas se desarrollara tomando como base la estructura de la unidad de aprendizaje, tal como se muestra a continuación

**Tabla 1.**  
**Actividades planificadas para el estudio de la unidad I. Introducción**

Conocimiento	Lecturas a desarrollar	Actividad	Instrucciones
1. Definición 2. Características	Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato	Realizar una síntesis de la lectura abordando y/o identificando los elementos de mayor importancia dentro de la organización industrial	El trabajo deberá ser engargolado y entregado en la fecha convenida, debiendo ser elaborado a computadora.

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 2.**  
**Actividades planificadas para el estudio de la Unidad II. Poder de mercado**

Conocimiento	Lecturas a desarrollar	Actividad	Instrucciones
1. Definición 2. Características	El diagnóstico de poder de mercado en economía industrial: una revisión de la literatura empírica española del siglo XX  Progreso técnico y poder de mercado en la industria farmacéutica	Realizar una síntesis de la lectura abordando y/o identificando los elementos de mayor importancia	El trabajo deberá ser engargolado y entregado en la fecha convenida, debiendo ser elaborado a computadora.

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 3.**  
**Actividades planificadas para el estudio de la unidad III. Interacción estratégica entre las empresas**

Conocimiento	Lecturas a desarrollar	Actividad	Instrucciones
1. Concepto 2. Características 3. Bases 4. El monopolio 5. Monopsonio, 6. Integración vertical y control vertical	Modelos dinámicos de interacción estratégica en oligopolio: formación de precios y colusión.  Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano	Realizar una síntesis de la lectura abordando y/o identificando los elementos inherentes al tema expuesto en clase.	El trabajo deberá ser engargolado y entregado en la fecha convenida, debiendo ser elaborado a computadora.

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 4.**  
**Actividades planificadas para el estudio de la unidad IV. Introducción a la regulación económica**

Conocimiento	Lectura a desarrollar	Actividad	Instrucciones
1. Concepto 2. Características 3. Bases	El costo social del monopolio de Telmex en la telefonía fija local  Teoría del monopolio desregulado: discriminación de precios y de calidad	Realizar una síntesis de la lectura abordando y/o identificando los elementos inherentes al tema expuesto en clase.	El trabajo deberá ser engargolado y entregado en la fecha convenida, debiendo ser elaborado a computadora

Fuente: Elaboración propia.

La planificación de las actividades permite llevar a cabo de una mejor manera las actividades encaminadas a fortalecer los conocimientos previamente adquiridos
---



<http://cboites.wordpress.com/2008/11/24/evaluacion-del-aprendizaje/>

## MECANISMOS DE EVALUACION CONTINUA

Es de vital importancia el contar con las herramientas necesarias las cuales permitan realizar de una manera adecuada cualquier lectura del tipo económico, es por ello que se vuelve necesario e importante el poder establecer e identificar los elementos centrales de dichas lecturas, debido a ello que se establecen algunos cuestionamientos para poder cumplir eficientemente con dichos elementos.

## **UNIDAD I. INTRODUCCIÓN**

### **— Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato.**

**Velázquez-Durán, Víctor Manuel; Rosales-Ortega, Rocío**

1. ¿Cuál es el objetivo del artículo?
2. ¿Qué son los sistemas productivos locales?
3. ¿Cuál es la función de las cadenas globales de valor?
4. ¿Cuál es la importancia del concepto de gobernanza industrial?
5. ¿Cuál es la importancia de los conceptos de cgv y gi?
6. ¿Cuál ha sido la principal ventaja de la concentración de empresas de calzado en León?
7. ¿De acuerdo al artículo, que sucede con el sistema productivo del calzado en León?
8. ¿En cuanto a la dinámica y organización del sistema productivo del calzado en León, que sucede con el mercado laboral?
9. ¿Qué problema se encontró en el mercado laboral?
10. ¿Qué sucede en cuanto a la innovación?

## UNIDAD II. PODER DE MERCADO

### — El diagnóstico de poder de mercado en economía industrial: una revisión de la literatura empírica española del siglo XX

Elena Huergo

1. ¿Cuál es el propósito del trabajo?
2. ¿Cuál es el punto de referencia del trabajo?
3. ¿Cuáles son las principales líneas metodológicas que han guiado el trabajo aplicado, según la clasificación propuesta por Bresnahan?
4. ¿En qué consiste el paradigma clásico Estructura-Conducta-Resultados (ECR)?
5. ¿Cuáles son las medidas de resultados en la diagnosis de poder de mercado?
6. ¿Cuál es el principal inconveniente de estas medidas?
7. ¿Cuál es la afirmación de Fisher y McGowan sobre las tasas contables de rendimiento como índice de poder mercado?
8. ¿Cuáles son los puntos comunes de los estudios empíricos sobre poder de mercado en la industria española?
9. ¿Qué ha originado la falta de disponibilidad de datos en los estudios?
10. ¿En que ha consistido la nueva organización industrial empírica?

### — Progreso técnico y poder de mercado en la industria farmacéutica.

José Gallego

¿Cuáles son los supuestos bajo los cuales se obtiene el residuo de solow?

1. ¿Qué implicaciones traen consigo los supuestos?
2. ¿Cuáles son los datos utilizados en el estudio?
3. ¿Cuál es procedimiento para la estimación del modelo?
4. ¿Cuáles son los principales resultados del análisis de Resultados?
5. ¿Qué resultados se obtuvieron en cuanto al índice de Lerner?
6. ¿Cuáles fueron los resultados para el caso de Finlandia?

7. ¿Con base a los resultados que se establece sobre la industria farmacéutica colombiana?
8. ¿En cuanto al poder de mercado con los niveles de rentas per cápita, que se deduce?
9. ¿Cuál es la principal conclusión a la que se llega?

### **UNIDAD III. INTERACCIÓN ESTRATÉGICA ENTRE LAS EMPRESAS**

#### **— Modelos dinámicos de interacción estratégica en oligopolio: formación de precios y colusión.**

**Carlos S. Valquez**

1. ¿Cuál es el objetivo del artículo?
2. ¿Cuál es la deficiencia de los juegos repetidos?
3. ¿Qué son los juegos repetidos?
4. ¿Cuál es el elemento clave en los juegos repetidos?
5. ¿Qué son los juegos repetidos finitos?
6. ¿Qué son los juegos repetidos infinitos?
7. ¿Que son los castigos óptimos?
8. ¿Cuáles son los factores que afectan la colusión?
9. ¿Cuál es la importancia del factor de descuento?
10. ¿Cómo definen los autores al modelo de colusión?

#### **— Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano.**

**Francisco José Ledesma Rodríguez**

1. ¿Cuál es el objetivo del autor en su trabajo?
2. ¿Cómo caracteriza el autor al mercado del plátano en Europa?
3. ¿En cuánto a las características del producto en general, que ocasiona al comercio internacional?

4. ¿En el contexto de consumidores con preferencia por la diversidad, cuál fue la propuesta de Krugman?
5. ¿Cuál fue la aportación de Lancaster en cuanto a la Diversidad de preferencias?
6. ¿En cuanto a la política comercial en presencia de competencia imperfecta, específicamente en lo referente a los Aranceles a la importación, con productos homogéneos, que se establece?
7. ¿En el sentido anterior qué indica Corden?
8. ¿Cuál es la posición de la empresa en el caso de un arancel beneficioso?
9. ¿Cuáles son los efectos de la liberalización, entendida como reducciones?
10. ¿Cuál es la conclusión a la que llega el autor en cuanto al efecto de un arancel frente a un monopolio extranjero?

#### **UNIDAD IV. INTRODUCCIÓN A LA REGULACIÓN ECONÓMICA**

##### **— El costo social del monopolio de Telmex en la telefonía fija local.**

**Jesús González Lugo López y Jesús Zurita González**

1. Cuándo el servicio telefónico en México fue provisto, durante muchos años, por el Estado a través de una sola empresa: Teléfonos de México (TELMEX). Al existir únicamente la telefonía fija, es posible afirmar que un solo productor suministraba un servicio homogéneo, además no tenía sustitutos cercanos. Así, es posible caracterizar a esta empresa como un monopolio, es decir, como el único productor en nuestro país del servicio telefónico. ¿Qué sucede con el surgimiento de la telefonía móvil?
2. ¿Cuál es una característica distintiva del servicio de telefonía fija?
3. ¿De acuerdo a la metodología de Harberger que representa el costo social del monopolio?
4. ¿De acuerdo a la metodología de Cowling y Mueller como se determina el costo social del monopolio?
5. ¿Según la medición de Harberger, cuáles son las principales conclusiones a las que se llegó?

6. ¿Según la medición de Cowling y Mueller, cuáles son las principales conclusiones a las que se llegó?
7. ¿Estos resultados son acorde con lo expuesto por Harberger y por Cowling y Mueller?

— **Teoría del monopolio desregulado: discriminación de precios y de calidad.**

**Andrés Chambouleyron y Lecg, Lic**

1. ¿Cuál es el objetivo de los autores dentro de su artículo?
2. Cuáles son los principales supuestos que realizan los autores para su estudio?
3. ¿Qué nos indica la regla de la elasticidad inversa?
4. ¿Dado que cobrar precios uniformes no es óptimo para el monopolista, qué acción toma?
5. ¿Cuál es el caso más elemental de discriminación?
6. ¿En el caso de la tarifa en dos partes, cuál es el nivel de precio óptimo?
7. ¿En qué consiste la discriminación de primer grado?
8. ¿En qué consiste la discriminación de segundo grado?
9. ¿En qué consiste la discriminación de tercer grado?
10. ¿En cuánto a la segmentación de calidad, cuando se da la discriminación óptima?



<http://baloncestoesnorenirse.wordpress.com/tag/evaluacion/>

## RESPUESTAS A LOS MECANISMOS DE EVALUACION CONTINUA

---

Las respuestas a los mecanismos de evaluación continua son sumamente importantes, toda vez que establecen la línea bajo la cual se verán enriquecidos y fortalecidos los conocimientos adquiridos dentro de clase.

## **UNIDAD I: INTRODUCCIÓN**

### **— Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato.**

#### **1. ¿Cuál es el objetivo del artículo?**

El principal objetivo del presente artículo consiste en analizar las características de la organización socioterritorial del sistema productivo del calzado en León, Guanajuato.

#### **2. ¿Qué son los sistemas productivos locales?**

Los sistemas productivos locales (spl) son formaciones histórico-territoriales que surgen a partir de procesos de industrialización endógena, o producto de la descentralización de grandes empresas o aglomeraciones empresariales. Estos territorios se integran en una red industrial formada por empresas, actores, actividades, instituciones, recursos y relaciones económicas y extraeconómicas que pueden potenciar el desarrollo (Lozano, 2007: 178-179). Dichos entornos territoriales se entienden más allá de una agrupación de empresas, ya que la simple concentración territorial de éstas no propicia la existencia de un spl.

**3. ¿Cuál es la función de las cadenas globales de valor?** el concepto de cadenas globales de valor (cgv) permite comprender mejor los procesos de inserción de los spl en redes globales de producción, ya que este concepto ha sido desarrollado con el fin de estudiar las distintas formas de producción e intercambio de tecnología y conocimientos, así como los diferentes mecanismos de coordinación

establecidos por los actores que participan en dicha red y se ubican en distintos territorios

#### **4. ¿Cuál es la importancia del concepto de gobernanza industrial?**

El concepto de gobernanza industrial (gi) permite comprender la diversidad de mecanismos de coordinación y organización que se desarrollan en los spl, los cuales definirán su forma de articulación en las cgv. Este concepto se asemeja al de cgv, ya que se opone a la noción funcional y homogénea del concepto de las cgm; pero enfatiza más en el estudio de los procesos de coordinación y organización de los actores locales para integrarse en redes globales de producción. el concepto de gi permite reconocer las diversas relaciones de coordinación que se establecen en los territorios que articulan las cgv.

#### **5. ¿Cuál es la importancia de los conceptos de cgv y gi?**

Los conceptos de cgv y gi posibilitan una mejor comprensión de las diversas formas de inserción de los spl en los mercados internacionales. A su vez, contribuyen de manera importante a redefinir las fronteras del concepto de spl, el cual ha pasado de estudiar únicamente los factores endógenos que inciden en la organización de la producción, el mercado y el conocimiento en determinados territorios, a reflexionar acerca de la vinculación entre actores y recursos locales y globales, que se presenta por medio de diversos mecanismos de cooperación y coordinación que determinan la especialización y competitividad de los territorios en el contexto actual de alta competencia mundial

#### **6. ¿Cuál ha sido la principal ventaja de la concentración de empresas de calzado en León?**

La concentración de empresas de calzado en León ha propiciado el desarrollo de fortalezas competitivas que se traducen en una especialización productiva basada en la formación de una cultura industrial original, que se difunde entre la población vinculada a esta actividad en el municipio. Asimismo, esta proximidad espacial ha

permitido que se desarrolle una intensa red de relaciones formales e informales entre empresas, intercambiando información acerca de tecnología, mercado, maquinaria e insumos; y también ha dado lugar a una gran movilidad de trabajadores de una empresa a otra, estas relaciones tienen el potencial de impulsar la cooperación que estimule los procesos de innovación locales, pero el predominio de prácticas negativas vinculadas con la competencia ha propiciado una escasa articulación entre los actores locales, que se traduce en una fragmentación de la cadena productiva del calzado que disminuye la competitividad de este sector.

#### **7. ¿De acuerdo al artículo, que sucede con el sistema productivo del calzado en León?**

La investigación que da origen al artículo evidenció que las características del sistema productivo del calzado en León están experimentando cambios importantes a partir de las transformaciones macroeconómicas de la industria del calzado, así como por las estrategias productivas y comerciales que establecen las empresas locales para responder a dichas transformaciones, lo cual se ha traducido en el desarrollo de formas contrapuestas de organización socioproductiva que le otorgan una dinámica económica territorial más compleja al sistema.

#### **8. ¿En cuanto a la dinámica y organización del sistema productivo del calzado en León, que sucede con el mercado laboral?**

Entre las características básicas del spcl, encontramos la presencia de una concentración geográfica de empresas de calzado, que se ha traducido en un mercado de trabajo dirigido a un sector en particular; es decir, en una especialización territorial basada en el conocimiento tácito sobre procesos productivos y de trabajo entre los actores locales vinculados a la actividad del calzado. Esto se considera como el know-how que aprovechan los productores locales para contrarrestar los bajos niveles de educación formal de ellos mismos y

los trabajadores de sus fábricas, a través de los altos niveles de socialización del trabajo que se presentan por medio de canales informales de aprendizaje.

#### **9. ¿Qué problema se encontró en el mercado laboral?**

Existe una fuerte desarticulación en la cadena productiva del cuero-calzado que impide a los actores locales movilizar de forma eficiente el conocimiento y los recursos locales. Esta desarticulación se debe, por una parte, a que los zapateros consideran que los insumos que se producen en la localidad son de baja calidad, ello contribuye a justificar la importación de cuero y piel de China; mientras que, por otro lado, los curtidores mencionan que la crisis del encadenamiento productivo entre el cuero y el calzado se debe a la falta de compromiso y lealtad en los pagos de los zapateros hacia los curtidores, situación que imposibilita tener una producción continua para abastecer las necesidades del mercado.

#### **10. ¿Qué sucede en cuanto a la innovación?**

En el caso de la innovación, existe también un gran contraste entre las empresas del spcl. Por un lado están las empresas medianas y grandes que buscan adquirir tecnología moderna para desarrollar un zapato especializado, mientras que el resto de las firmas intenta responder a las demandas del mercado local, mediante estrategias de innovación basadas en procesos de producción tradicionales y precarios. Es importante observar que la imitación es un proceso de innovación ampliamente difundido en el sistema, incluso entre las empresas grandes. Ésta consiste en adaptar innovaciones de otras regiones en la localidad, lo cual impide hablar de un ambiente innovador en el sistema, limitando el desarrollo de un calzado original, especializado y altamente competitivo. De igual forma, las estrategias productivas de las micro y pequeñas empresas están basadas en una fuerte dependencia de la organización y el desarrollo de la unidad doméstica, lo cual se traduce en la concepción de la empresa como un patrimonio familiar por parte de los productores locales. Así lo afirma Pedro Juárez, productor de la empresa Calzado Domínguez: “El taller tiene un valor muy grande, ya que es parte de mi

vida, pues toda mi familia está inmersa en éste, y además me he dedicado a este tallercito toda mi vida. Vale más que dinero. Tiene un significado personal muy grande. También significa la unión de mi familia”.

## **UNIDAD II. PODER DE MERCADO**

### **— El diagnóstico de poder de mercado en economía industrial: una revisión de la literatura empírica española del siglo XX**

#### **1. ¿Cuál es el propósito del trabajo?**

El propósito de este trabajo es revisar los trabajos empíricos asociados al diagnóstico de poder de mercado, haciendo especial énfasis en los que se refieren a la industria española. La revisión pretende ser completa en la descripción de los distintos procedimientos metodológicos que se han ido utilizando en las aproximaciones empíricas, pero es selectiva en la medida que no pretende abarcar todas las reflexiones surgidas en la literatura en relación a esta cuestión, habiéndose omitido de la discusión algunas áreas que se irán señalando en cada apartado. Tampoco se incluyen en la revisión las aplicaciones empíricas españolas que se refieren a otros sectores de actividad distintos de los manufactureros. Se prescinde de los trabajos referidos a sectores de servicios y, en particular, al sector bancario, donde el estudio del poder de mercado ha recibido especial atención. De hecho, los artículos sobre poder de mercado en este sector son tan numerosos que requerirían una revisión específica, lo cual excede las pretensiones del trabajo.

#### **2. ¿Cuál es el punto de referencia del trabajo?**

Para la realización de esta tarea, han servido de orientación los excelentes panoramas elaborados por Geroski, Schmalensee y Bresnahan. Sus síntesis han guiado el esquema de presentación y la terminología utilizada en la clasificación de los trabajos revisados. En concreto, siguiendo a estos autores se ha procedido a

distinguir dos grandes líneas en la literatura aplicada de los últimos treinta años. Un primer conjunto de trabajos se agruparán en torno al denominado paradigma clásico "Estructura-Conducta-Resultados", que defiende el estudio de la relación entre medidas directamente observables de la estructura y de resultados de las industrias para captar la existencia de colusión entre los productores.

Adicionalmente de lo que Bresnahan (1989) denomina "Nueva Organización Industrial Empírica" (NOIE), la cual parte de la inobservabilidad del margen precio-coste marginal, indicador habitual de poder de mercado, a partir de los datos contables, y de la preocupación por diseñar procedimientos que permitan su estimación.

### **3. ¿Cuáles son las principales líneas metodológicas que han guiado el trabajo aplicado, según la clasificación propuesta por Bresnahan?**

Bresnahan distingue tres grupos de trabajos:

- i. los que emplean el análisis de estática comparativa de la industria o del mercado en equilibrio;
- ii. los que proponen estimaciones del costo marginal a partir de datos de costo o de demanda de factores; y
- iii. los que examinan equilibrios concretos correspondientes a hipótesis de comportamientos específicas desde la teoría de juegos reciente.

### **4. ¿En qué consiste el paradigma clásico Estructura-Conducta-Resultados (ECR)?**

El marco del paradigma clásico Estructura-Conducta-Resultados (ECR), la forma tradicional de detectar colusión cuando no puede observarse directamente consiste en analizar la relación entre variables representativas del resultado de esta colusión y diversos elementos de la estructura del mercado que podrían determinar la probabilidad de su existencia. La hipótesis central es que las características observables de la estructura de un mercado determinan el comportamiento de las

empresas que operan en el mismo, y esta conducta se manifiesta en términos de unos resultados que también son observables.

**5. ¿Cuáles son las medidas de resultados en la diagnosis de poder de mercado?**

Existe un amplio conjunto de medidas de resultados utilizadas en las aplicaciones empíricas con el propósito de recoger los efectos del poder de mercado: tasas de beneficios contables, márgenes precio-costo, valor actual neto de la empresa, etc. La elección de una u otra variable ha estado condicionada en muchos casos por la información disponible, y, desde un punto de vista formal, la literatura no ha alcanzado un acuerdo sobre cuál entre los existentes es el más adecuado para diagnosticar la existencia de poder de mercado o captar con mayor exactitud los beneficios extraordinarios, entendidos éstos como el exceso persistente de beneficios en relación al beneficio nulo que se supone para una industria competitiva con libre entrada de empresas.

**6. ¿Cuál es el principal inconveniente de estas medidas?**

La mayoría de las medidas de rentabilidad utilizadas se asocian al concepto de margen precio-coste marginal, como indicador de poder de mercado, que presenta el inconveniente de no estar disponible directamente para los trabajos empíricos debido a la inobservabilidad del costo marginal. No obstante, bajo el supuesto de rendimientos constantes a escala, el índice de Lerner equivale al margen precio-coste medio (MPCM), más conveniente empíricamente y que puede considerarse una medida de resultados empresarial.

**7. ¿Cuál es la afirmación de Fisher y McGowan sobre las tasas contables de rendimiento como índice de poder mercado?**

Fisher y McGowan afirman que la utilización de las tasas contables de rendimiento como índices de poder de mercado sólo es válida en la medida que esos beneficios sean realmente beneficios monopolísticos y que las tasas de rendimiento contable

y económico sean iguales, supuestos que, como demuestran mediante un conjunto de ejemplos, no se cumplen con generalidad. Esto llevaría a desestimar los trabajos que pretenden realizar análisis económico con información procedente de balances contables. Para otros autores, ésta es una visión excesivamente drástica y plantean, desde una óptica más pragmática, detallar criterios que permitan reducir al máximo los errores cometidos al inferir rentabilidad económica desde medidas definidas a partir de los datos contables.

#### **8. ¿Cuáles son los puntos comunes de los estudios empíricos sobre poder de mercado en la industria española?**

La mayoría de los de estudios empíricos más representativos sobre poder de mercado en la industria española realizados en el marco del paradigma clásico ECR, tratan de inferir el ejercicio de poder de mercado a partir de la relación entre medidas de beneficios e indicadores del grado de concentración de los mercados. Cabe señalar que algunos de los trabajos, si bien se insertan dentro del paradigma clásico, contrastan la relación resultados-concentración de forma secundaria respecto a su objetivo principal.

El diagnóstico del poder de mercado en la industria manufacturera española ha estado condicionado fundamentalmente por la escasez de datos adecuados para las aplicaciones. En relación a otros países, la mejora de las fuentes estadísticas se ha producido con un cierto desfase temporal.

#### **9. ¿Qué ha originado la falta de disponibilidad de datos en los estudios?**

La limitación en los datos ha contribuido a que, desde un punto de vista metodológico, tendieran a replicarse estudios realizados previamente en otros países, referidos sobre todo a EEUU y Reino Unido. En este sentido, el método fundamental de análisis utilizado en estas primeras aplicaciones empíricas fue la regresión por cortes transversales para el conjunto de la industria española. Coincidiendo con lo observado a nivel internacional, se empleó un variado conjunto de medidas de resultados, que incluía márgenes precio-costos, tasas de beneficios

contables sobre capital o fondos propios, valor actual neto de la empresa, etc. A pesar de estar referidos en muchos casos al mismo lapso temporal, en estos trabajos el efecto de la concentración sobre los resultados no es claro, dependiendo en muchos casos del resto de variables explicativas introducidas en la ecuación de rentabilidad, lo que hace difícil establecer comparaciones precisas.

#### **10. ¿En que ha consistido la nueva organización industrial empírica?**

A mediados de la década de los ochenta, tiene lugar un cambio en la orientación del trabajo empírico en Economía Industrial. Para Bresnahan, este cambio se debe en parte a la insatisfacción con tres de las hipótesis fundamentales del paradigma clásico: 1) que los márgenes precio-costo económicos puedan observarse directamente a partir de los datos contables, 2) que la variación de sección cruzada en la estructura industrial pueda captarse mediante un número pequeño de medidas observables y 3) que el trabajo empírico deba orientarse a estimar la forma reducida de la relación entre estructura y resultados.

Frente a estas hipótesis, la NOIE propone las siguientes ideas centrales. En primer lugar, los márgenes no pueden suponerse observables debido a la inobservabilidad directa del coste marginal. Este último puede estimarse como una función del comportamiento de la empresa. En segundo lugar, las regresiones de sección cruzada interindustria suprimen demasiada variación de parámetros para ser razonablemente precisas e insesgadas. Es más, las industrias individuales tienen características idiosincrásicas importantes que pueden influir en la conducta de las empresas e, incluso, en cómo hay que proceder a su estudio desde un punto de vista empírico. En consecuencia, se cuestiona la utilización del análisis de las diferencias entre industrias como forma de revelar comportamiento, salvo en los casos en que los mercados estén muy relacionados.

Finalmente, según la NOIE el trabajo empírico debe preocuparse por estimar los parámetros de conducta de la empresa y la industria, más que por estudiar la forma reducida de la relación entre estructura y resultados.

## — Progreso técnico y poder de mercado en la industria farmacéutica

José Gallego

### 1. ¿Cuáles son los supuestos bajo los cuales se obtiene el residuo de solow?

- El procedimiento para obtener el residuo de Solow, es llevado a cabo bajo los siguientes supuestos:
  - Estructura de mercado en competencia perfecta, para productos y factores.
  - El cambio técnico es neutral. Este supuesto significa que los desplazamientos de la función de producción dejan intacta la relación marginal de sustitución de factores, por lo que sólo aumenta o disminuye la producción obtenida de los factores. En este caso neutral, el progreso técnico  $A_t$  aparece en la función de producción multiplicando a  $f(K, L)$
  - Una tecnología en la que la función de producción exhibe rendimientos constantes a escala en sus factores. La función de producción es homogénea de grado uno.

### 2. ¿Qué implicaciones traen consigo los supuestos?

Los supuestos ofrecen algunos resultados aplicados en el análisis. En primer lugar, la empresa empleará cada factor productivo hasta el nivel donde el valor del producto marginal (del trabajo y el capital) sea igual al precio de mercado de cada factor. Segundo, la remuneración real a los factores de producción es igual a sus productos marginales. Por último, el valor de la producción es igual a la suma de los pagos realizado a los factores de producción; esto se denomina “agotamiento del producto”.

### 3. ¿Cuáles son los datos utilizados en el estudio?

Los datos son agregados de las empresas farmacéuticas que ofrecen información al DANE por medio de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM). En la construcción

de las variables del modelo, se calcula primero la tasa de crecimiento del producto (del valor agregado), del stock de capital y del trabajo. Posteriormente, para calcular la productividad, se tomó la diferencia entre la tasa de crecimiento del producto y del stock de capital, y entre la tasa de crecimiento del trabajo y el stock de capital; esta última diferencia es ponderada por la participación del trabajo en el valor de la producción.

A su vez, la serie de la productividad es utilizada en la construcción del índice de progreso técnico de la industria farmacéutica colombiana (se toma al año 1982 como base). La variable instrumental utilizada fue la Renta Nacional Bruta Disponible (Ydt). A la tasa de crecimiento real de la Ydt, se le restó la tasa de crecimiento del stock de capital.

#### **4. ¿Cuál es procedimiento para la estimación del modelo?**

El primer trabajo a realizar con series de tiempo, es determinar si son estacionarias y si entre ellas existe una relación de cointegración. Si dos series estacionarias presentan entre ellas una relación de equilibrio o de largo plazo, se dice que son cointegradas. Si se verifica que dos o más variables integradas del mismo orden están cointegradas, se asegura una relación entre ellas no espuria.

#### **5. ¿Cuáles son los principales resultados del análisis de Resultados?**

La estimación econométrica indica que en el periodo la tasa de crecimiento promedio del progreso técnico fue de 5.15%. Los datos sugieren que la productividad total de los factores en la industria farmacéutica colombiana es altamente procíclica. En la estimación del modelo, el coeficiente de correlación es de aproximadamente 0.97653, que difiere significativamente de cero, por lo que el poder explicativo del modelo es alto, y la tasa de crecimiento de la razón producto/capital explica significativamente las variaciones en el residuo de Solow.

#### **6. ¿Qué resultados se obtuvieron en cuanto al índice de Lerner?**

El índice de Lerner en la industria farmacéutica colombiana es positivo y significativamente diferente de cero. El valor estimado es de 0.56, e implica que el costo marginal ascienda a 0.438 y un markup de Hall, definido como la relación precio/costo marginal, de 2.28.

#### **7. ¿Cuáles fueron los resultados para el caso de Finlandia?**

Linnosmaa, Hermans y Hallinen, estiman para la industria farmacéutica de Finlandia, en el período 1976-1999 y utilizando la misma variable instrumental, el índice de Lerner en 0.59, lo que significa un costo marginal de 0.41 y un markup de Hall de aproximadamente 2.4. Es decir, los resultados son muy similares a los estimados para la industria farmacéutica en Colombia.

#### **8. ¿Con base a los resultados que se establece sobre la industria farmacéutica colombiana?**

En primer lugar, el nivel del índice de Lerner y del markup de Hall, indica que la industria farmacéutica colombiana goza de poder de mercado, evento que según la teoría microeconómica se traduce en restricción a la competencia, como en una transferencia del excedente del consumidor hacia el productor y pérdida irrecuperable de eficiencia. El segundo se relaciona con la regulación en los mercados farmacéuticos. En Los Estados Unidos no existe regulación de precios, mientras que en Colombia y Finlandia sí. Ante la poca diferencia entre los índices de Lerner estimados, parece que no existen diferencias significativas en el índice de Lerner entre mercados farmacéuticos regulados y no regulados.

#### **9. ¿En cuanto al poder de mercado con los niveles de rentas per cápita, que se deduce?**

Mientras que Finlandia y Estados Unidos son economías desarrolladas con altos niveles de ingreso per cápita, Colombia es una economía emergente. La renta per cápita de

Colombia equivale al 23% de la de Finlandia y al 19% de Estados Unidos, mientras que el índice de Lerner equivale al 95% y 92% respectivamente.

En Colombia se paga con una renta muy inferior medicamentos con un margen del precio sobre el costo marginal casi igual al de los países desarrollados, hecho que implica, límites en el acceso a los medicamentos por parte de la población menos favorecida económicamente, con consecuencias sobre la salud. Podemos afirmar por lo tanto, que la industria farmacéutica mantiene igual capacidad de generar excedentes sobre el nivel de competencia, en países con diferentes niveles de desarrollo económico; capacidad que se profundiza debido a las exigencias actuales relacionadas con los derechos de propiedad intelectual a nivel global y regional.

#### **10. ¿Cuál es la principal conclusión a la que se llega?**

El poder de mercado de la industria farmacéutica colombiana equivalen, en términos relativos, al 92% de la misma industria en EEUU y al 95% de Finlandia; es decir valores muy próximos. Sin embargo, la relación entre las rentas per cápitas (en dólar internacional) son de 19% y 23 %, respectivamente. En consecuencia, en Colombia se paga con una renta muy inferior medicamentos con un margen del precio sobre el costo marginal casi igual al de los países desarrollados.

Lo anterior hace más traumático para la población colombiana la transferencia de excedentes del consumidor al productor farmacéutico ya que al pagarse con bajas rentas medicamentos a precios protegidos por derechos de propiedad intelectual (patentes) se agudiza el problema de acceso a fármacos eficientes.

## **UNIDAD III: INTERACCIÓN ESTRATÉGICA ENTRE LAS EMPRESAS**

— **Modelos dinámicos de interacción estratégica en oligopolio: formación de precios y colusión.**

**Carlos S. Valquez**

### **1. ¿Cuál es el objetivo del artículo?**

El objetivo del presente trabajo es presentar una revisión de los desarrollos recientes relacionados con la interacción repetida y dinámica en mercados oligopólicos con hincapié básicamente en la competencia en precios y cantidades y el surgimiento de resultados colusivos.

### **2. ¿Cuál es la deficiencia de los juegos repetidos?**

Como primer intento, los juegos repetidos analizan modelos en los que la historia (las decisiones tomadas en el pasado) es relevante en cuanto puede ser utilizada para desencadenar represalias o promover la cooperación entre las empresas. Sin embargo, este enfoque de juegos repetidos no capta por sí mismo toda la dinámica inherente ya que no existen vínculos físicos entre períodos (sólo importa la historia). Como es posible que las empresas intervinientes no tomen sus decisiones de manera simultánea sino que lo hagan conociendo los precios o cantidades establecidos por sus rivales en períodos anteriores (dado que existen ciertas rigideces en los precios o cantidades), se han desarrollado juegos con decisiones alternadas.

### **3. ¿Qué son los juegos repetidos?**

Los juegos repetidos constituyen un enfoque inicial para estudiar la interacción a lo largo del tiempo y cómo pueden mantenerse resultados colusivos en una industria. Sin embargo, no constituyen modelos plenamente dinámicos ya que los resultados en un período no mantienen un vínculo físico con resultados anteriores (por ejemplo, no analizan cómo la inversión en capacidad en períodos anteriores puede

afectar las posibilidades de producción en el período actual). En los juegos repetidos los resultados anteriores importan porque conforman una historia. Si la variable de decisión de las empresas es el precio, la historia puede definirse como:  $H_t = (p_{i0}, p_{-i0}, \dots, p_{it-1}, p_{-it-1})$  donde  $t$  es el período actual,  $i$  la empresa bajo consideración,  $\neg i$  señala las restantes empresas, y  $p$  el precio. Esta historia condiciona las acciones de los jugadores. Es decir, una empresa determina una estrategia según la cual asigna una acción a cada historia posible de acciones de las empresas hasta el momento  $t$ . Así, por ejemplo, se pueden introducir estrategias de gatillo: ciertos resultados anteriores (la historia) pueden disparar determinadas decisiones en el presente.

#### 4. **¿Cuál es el elemento clave en los juegos repetidos?**

El elemento clave en los juegos repetidos es la forma en que la historia condiciona las decisiones en el presente. Para ello es crucial en el análisis el supuesto de que todos los agentes adoptan una creencia acerca de la manera en que los demás agentes reaccionarán ante una historia en particular. Es decir, los agentes actúan de determinada manera dado que creen que los demás actuarán de cierta manera. En los juegos repetidos la historia importa porque desencadena las decisiones presentes y porque los jugadores adoptan un sistema de creencias acerca de la forma en que actuarán los restantes participantes.

#### 5. **¿Qué son los juegos repetidos finitos?**

Los juegos repetidos finitos suponen un momento cierto de finalización del juego repetido. Los agentes resuelven el juego de etapa sujeto a conjeturas que vienen dadas por las estrategias de gatillo. Es decir, dada cierta historia del juego, los jugadores deben resolver si la estrategia de gatillo constituye un equilibrio del juego (un equilibrio perfecto en subjuegos, típicamente).

Si el juego es finito, la solución se encuentra mediante inducción hacia atrás. La solución de la última etapa del juego, independientemente de las estrategias empleadas, es la solución del juego estático o de etapa. Si el equilibrio en la última

etapa es independiente de la historia, éste puede aislarse y considerar la penúltima etapa como si fuera la final y aplicar la misma lógica.

## 6. ¿Qué son los juegos repetidos infinitos?

En estos casos no es posible resolver el juego mediante inducción hacia atrás, pero para ello es útil recurrir al empleo de estrategias de gatillo. En primer lugar, es importante resaltar que la solución competitiva sigue siendo válida cuando el horizonte temporal es infinito. Para ello considérese que, sin importar los precios observados en los períodos anteriores, si todas las empresas fijan el precio competitivo, la estrategia óptima es elegir el precio competitivo. Pero, si se hace uso de estrategias de gatillo, pueden obtenerse equilibrios distintos del competitivo. Supóngase la siguiente estrategia de gatillo: fijar en el momento  $t$  un precio  $p^*(p^c, p^m)$ , donde  $p^c$  es el precio competitivo y  $p^m$  el precio de monopolio, si en los períodos  $T = 0, t-1$  todas las empresas fijaron  $p^*$  y en caso contrario fijar  $p^c$ .

## 7. ¿Que son los castigos óptimos?

Con generalidad puede afirmarse que a los fines de obtener resultados con un mayor grado de colusión es necesario implementar castigos creíbles más severos. Por ende, el nivel más alto de colusión se alcanza cuando se aplica el castigo más severo que conforma un equilibrio perfecto en subjuegos. En el caso de competencia en precios con producto homogéneo, costos marginales constantes y sin restricciones de capacidad, el castigo más severo se corresponde con el Equilibrio de Nash del juego estático, el cual asegura a las empresas beneficios nulos. Sin embargo, en el modelo de Cournot, el Equilibrio de Nash del juego estático no se corresponde con el castigo óptimo más severo. Abreu demuestra en el contexto de competencia en cantidades la optimalidad de un mecanismo del tipo “palo y zanahoria” en el cual la fase de castigo implica resultados peores (en cuanto al nivel de beneficios alcanzados) que el Equilibrio de Nash del juego de etapa. La estrategia propuesta supone que en la primera etapa los jugadores aplican el castigo (durante un período) y luego cambian al resultado colusivo determinado por

el equilibrio perfecto en subjuegos; si se observan posteriores desviaciones se revierte a la fase de castigo. En la línea de competencia en precios y restricciones de capacidad pueden señalarse a Lambson. En estos casos los castigos óptimos requieren que las empresas obtengan sus beneficios minmax (a diferencia de los resultados de Abreu) mientras las empresas sean similares. La empresa con mayor capacidad de producción obtiene sólo su beneficio minmax en la fase de castigo.

#### **8. ¿Cuáles son los factores que afectan la colusión?**

Dentro de los factores que facilitan (o no) la colusión pueden mencionarse: la tasa de descuento, el número de empresas intervinientes (y por ende las barreras a la entrada), la diferenciación de productos, las restricciones de capacidad, las fluctuaciones de la demanda, las asimetrías de información, y los contactos en múltiples mercados, entre otros. Cuanto más valoren las empresas los beneficios futuros (mayor sea el factor de descuento) más probable es la existencia de colusión.

#### **9. ¿Cuál es la importancia del factor de descuento?**

El factor de descuento es útil en juegos finitos pero con incertidumbre respecto a la etapa de finalización del juego (existe una probabilidad determinada de que el mercado

“sobreviva” una etapa adicional): en estos casos la situación se asimila a un juego infinito con un factor de descuento determinado. Con respecto a la cantidad de empresas, generalmente, se asocia un incremento de dicha cantidad con una mayor dificultad para coludir.

#### **10. ¿Cómo definen los autores al modelo de colusión?**

Formalmente, se trata de un modelo de disuasión a la entrada. En una primera etapa se produce la entrada de manera competitiva (las firmas eligen una ubicación espacial, por lo que puede asimilarse con un modelo de diferenciación horizontal); en la segunda etapa, las empresas que han ingresado pueden coludir en precios.

En caso de producirse entrada de empresas adicionales o de fijarse un precio menor al colusivo se activa una guerra de precios.

Demuestran que pueden obtenerse resultados colusivos a pesar de existir amenazas de entrada. Respecto a las asimetrías de costos y capacidades, se piensa que éstas disminuyen la posibilidad de colusión; particularmente debido a que dificultan la coordinación. Mientras que en el caso simétrico se puede invocar la idea de equilibrio focal, en el caso asimétrico se dificulta la selección de un punto focal, exacerbando los problemas de coordinación. Harrington y Compte, Jenny y Rey estudian el efecto de las asimetrías de capacidades de producción sobre la posibilidad de coludir, confirmando que la simetría facilita la colusión. Cuando existen asimetrías de capacidades la colusión se dificulta en el caso de que la capacidad agregada de la industria sea baja, facilitándose en caso contrario. La idea subyacente sugiere que si aumenta la capacidad de la empresa más grande mientras que la capacidad agregada de las restantes (y simétricas) es baja, los incentivos a desviarse por parte de la más grande aumentan. Mason, Philips y Novell proveen resultados experimentales (con agentes que compiten en cantidades) que apoyan la idea que industrias con empresas de costos asimétricos disminuyen la cooperación y demoran el logro de acuerdos colusivos.

El efecto de la diferenciación de productos es ambiguo: por un lado, los incentivos a desviarse disminuyen con una mayor diferenciación (no es posible apoderarse de todo el mercado) y, por otro lado, los castigos no resultan tan severos (a menos que la reversión implique resultados minmax en lugar de reversión a un Equilibrio de Nash).

— **COMPETENCIA IMPERFECTA, COMERCIO INTERNACIONAL Y POLÍTICA COMERCIAL: UNA APLICACIÓN AL MERCADO EUROPEO DEL PLÁTANO**

**Francisco José Ledesma Rodríguez**

**1. ¿Cuál es el objetivo del autor en su trabajo?**

El objetivo es analizar si el mercado europeo del plátano exige la elección de un marco teórico adecuado que permita evaluar los efectos de las distintas políticas comerciales. Esto debido a que la observación del mercado europeo del plátano trasluce la existencia de competencia imperfecta, con un número reducido de oferentes y con diferencias en la percepción de los distintos orígenes por parte de los consumidores.

**2. ¿Cómo caracteriza el autor al mercado del plátano en Europa?**

El oligopolio es un rasgo característico de este mercado mientras que la diferenciación del producto parece ser un elemento influyente, o con la posibilidad de influir, en el resultado final del comercio. Por estas razones, se optó por un marco teórico que recogiese estos ingredientes y que posibilitase una aplicación empírica al mercado del plátano. Ambos elementos pueden ser cubiertos por la reciente Teoría del Comercio Internacional.

**3. ¿En cuánto a las características del producto en general, que ocasiona al comercio internacional?**

Una causa del comercio internacional radica en la interacción entre economías de escala y diferenciación de productos.

**4. ¿En el contexto de consumidores con preferencia por la diversidad, cuál fue la propuesta de Krugman?**

Krugman propuso un modelo de competencia monopolística chamberliniana en presencia de economías de escala. Los consumidores tienen preferencia por la

diversidad en el sentido de Dixit y Stiglitz con una función de utilidad:  $U = \sum_i c_i^\theta$  donde  $c_i$  es el consumo del bien  $i$ -ésimo y  $1/(1-\theta)$  la elasticidad de sustitución entre variedades. Cada variedad se produce con un solo factor de producción, el trabajo, atendiendo a la relación técnica (que se supone igual para todas las empresas):  $l_i = \alpha + \beta x_i$  siendo  $l_i$  el trabajo utilizado en producir el bien  $i$ -ésimo y  $x_i$  la cantidad

##### **5. ¿Cuál fue la aportación de Lancaster en cuanto a la Diversidad de preferencias.**

La modelización de los consumidores que difieren entre sí en la variedad del producto que particularmente consideran óptima la realizó Lancaster, proporcionando una explicación del comercio con base a este tipo de comportamiento. Se trata de un modelo de preferencias diversas con un sector con economías de escala y diferenciación del producto (manufacturas), y otro con un bien homogéneo (agrícola) producido bajo rendimientos constantes a escala. Los bienes son considerados como conjuntos de características y los consumidores (y, por tanto, sus variedades ideales) se distribuyen con densidad uniforme entre las especificaciones de las distintas variedades. Dados los precios y especificaciones de las variedades, existen consumidores frontera entre dos productos que serían indiferentes entre el consumo de ambos. Estos consumidores marcan el mercado de cada variedad. Así, la cantidad comprada depende de los precios y de las especificaciones (suponiendo constantes la renta y su distribución). En el equilibrio, para cada empresa se iguala el ingreso marginal en todos los mercados y el costo marginal. Además, se permite la libre entrada, conduciendo a la igualación del precio y el costo medio.

**6. ¿En cuanto a la política comercial en presencia de competencia imperfecta, específicamente en lo referente a los Aranceles a la importación, con productos homogéneos, que se establece?**

La consideración de las políticas arancelarias en el ámbito de la competencia imperfecta aparecía ya en algunos trabajos precursores (anteriores a la oleada de los años ochenta).

Así, por ejemplo, Stykolt y Eastman reflexionaron acerca de la aplicación de aranceles en Canadá como respuesta a los impuestos en Estados Unidos, en el contexto de estructuras oligopolísticas en ambos países. Estos autores concluyeron afirmando que los aranceles de EEUU reducían el mercado de las empresas canadienses (conduciendo a la no realización de las economías de escala), aunque no justificaban la implantación de un arancel. El argumento a favor de la protección solo era válido cuando el mercado canadiense estuviera siendo suministrado por una empresa cuyo nivel de utilización fuese menor que el de la escala mínima eficiente. Por otro lado, cuando hubiese más de una empresa la menor escala se podía deber a otras causas (barreras a la entrada). Además, el arancel norteamericano hacía menos atractiva la entrada de nuevas empresas en la industria canadiense, al reducir el mercado potencial para sus mercancías. De hecho, se favorecería la instalación de filiales de empresas extranjeras en Canadá, dado que tendrían unos menores costos fijos que las empresas canadienses. En definitiva, el arancel estadounidense incentivaría la inversión directa extranjera en Canadá.

**7. ¿En el sentido anterior qué indica Corden**

Otro trabajo precursor fue el de Corden. En éste se analiza la deseabilidad de aranceles y subsidios a la importación en el caso de una empresa monopolista en el mercado nacional aunque precio-aceptante en los mercados internacionales. El autor concluía afirmando que un arancel no haría otra cosa que alejar a la economía de un país del óptimo social. En este sentido, sería más deseable un subsidio a la importación.

### **8. ¿Cuál es la posición de la empresa en el caso de un arancel beneficioso?**

El caso realmente interesante en este modelo es el de un arancel que incentiva la entrada de una empresa nacional. La empresa extranjera tendría que comparar entonces los beneficios de la solución de Stackelberg con los que se derivarían de situar su output en un nivel que disuadiese la entrada de la empresa nacional. Brander y Spencer demostraron que si el monopolio extranjero optaba por disuadir, la aplicación de un arancel extraería renta del monopolio sin ningún perjuicio para los consumidores. Dado que el output disuasivo es constante, los ingresos gubernamentales crecerían con el arancel hasta que se alcanzase la situación de Stackelberg. Así, el arancel óptimo sería aquel situado marginalmente por debajo del que incentivaría la entrada de la empresa nacional. Si el nivel arancelario aumentase hasta inducir a la entrada, no queda claro el efecto sobre el bienestar. Además, si la nueva empresa exportase, un arancel no podría extraer renta sin reducir, al mismo tiempo, el excedente de los consumidores. Ello se debe a que ahora la empresa extranjera, ante el arancel, tiene más flexibilidad de actuación reduciendo sus exportaciones al mercado nacional (incluso cuando disuade la entrada).

### **9. ¿Cuáles son los efectos de la liberalización, entendida como reducciones?**

Los efectos de la liberalización, entendida como reducciones arancelarias recíprocas, dependen de la existencia o no de libre entrada. Si el número de empresas (productos) es fijo, la liberalización tendrá un efecto directo que hará que algunos consumidores cambien sus variedades elegidas desde las nacionales a las extranjeras, reduciendo los beneficios de las empresas dado que el *mark-up* que ganan en el mercado nacional es mayor que el extraído en el mercado extranjero (debido a los costos de transporte). También existirá un efecto indirecto tanto a través de los precios en el mercado local como en el extranjero: los primeros se

reducirán mientras que los segundos aumentarán. Esto hará que se reduzcan los beneficios en el mercado nacional y que aumenten en el mercado extranjero. Schmitt obtuvo una relación en forma de U entre los beneficios totales de una empresa representativa y la tasa arancelaria, existiendo una tasa que minimiza aquellos. De esta forma, el signo del efecto de disminuciones arancelarias bilaterales depende del punto de partida del arancel y de la magnitud de su reducción.

Si se satisface la condición de beneficios nulos por la libre entrada, los cambios arancelarios afectarán al número de productos. Los efectos de las reducciones arancelarias sobre el número de productos dependen también del punto de partida y de la magnitud de la disminución de los aranceles. Si el nivel arancelario es menor que el que minimiza los beneficios de la empresa, la reducción arancelaria aumenta los beneficios, generando entrada de empresas y nuevos productos. Sin embargo, esta entrada provoca un incremento de los costos medios y, por tanto, un menor aprovechamiento de las economías de escala. Así, en este caso mejoran los consumidores aunque empeoran los productores.

#### **10. ¿Cuál es la conclusión a la que llega el autor en cuanto al efecto de un arancel frente a un monopolio extranjero?**

Un arancel tiende a extraer rentas del monopolio extranjero, incrementando el ingreso arancelario aunque a costa de perjudicar a los consumidores. En consecuencia, el bienestar nacional aumenta. Este resultado tiene problemas para mantenerse cuando la demanda es demasiado convexa.

## UNIDAD IV. INTRODUCCIÓN A LA REGULACIÓN ECONÓMICA

### — EL COSTO SOCIAL DEL MONOPOLIO DE TELMEX EN LA TELEFONÍA FIJA LOCAL

Jesús González Lugo López y Jesús Zurita González

1. **Cuándo el servicio telefónico en México fue provisto, durante muchos años, por el Estado a través de una sola empresa: Teléfonos de México (TELMEX). Al existir únicamente la telefonía fija, es posible afirmar que un solo productor suministraba un servicio homogéneo, además no tenía sustitutos cercanos. Así, es posible caracterizar a esta empresa como un monopolio, es decir, como el único productor en nuestro país del servicio telefónico. ¿Qué sucede con el surgimiento de la telefonía móvil?**

Con el surgimiento de la telefonía móvil a nivel mundial, junto con los procesos de apertura y privatización emprendidos por nuestro país, aparecen sustitutos relativamente cercanos a la telefonía fija en el mercado mexicano de telecomunicaciones y esto sin duda contribuyó a reducir el poder monopólico de Telmex, entendido como la capacidad de cobrar un precio del servicio por encima de aquél que existiría en un mercado competitivo. Sin embargo, toda vez que la empresa en cuestión continúa siendo un participante central en el mercado de la telefonía fija, con cerca de 95% de participación de mercado (número de líneas telefónicas fijas a 2003), y es además un protagonista importante en la telefonía móvil, el poder de monopolio que posee continúa siendo importante

2. **¿Cuál es una característica distintiva del servicio de telefonía fija?**

Una característica distintiva del servicio de telefonía fija es que parte importante del capital (las instalaciones necesarias para otorgar este servicio) requerido para operar, representa un costo hundido que puede ser considerable, lo que constituye un elemento importante para concebir a la provisión del servicio como un monopolio natural. Más aún, los competidores deben utilizar la red de Telmex para realizar sus

operaciones de telefonía fija, lo que otorga a dicha empresa la posibilidad de abusar de esta condición y mantener una posición privilegiada que no poseen sus competidores.

**3. ¿De acuerdo a la metodología de Harberger que representa el costo social del monopolio?**

Suponiendo un costo marginal constante, Harberger calculó el costo social del monopolio como el área triangular que se genera al sustraer el excedente del consumidor, disminuido a causa de la existencia del monopolio, las ganancias del monopolista

**4. ¿De acuerdo a la metodología de Cowling y Mueller como se determina el costo social del monopolio?**

De acuerdo a la metodología de Cowling y Mueller el *mark up* o margen de ganancia del monopolio, se obtiene como porcentaje del precio, y va a ser igual al recíproco de la elasticidad de la demanda (en valor absoluto). La evaluación del costo social se realizó considerando que representa los beneficios económicos del monopolio, en este caso telmex, en exceso de los beneficios que se hubieran obtenido con la tasa de retorno sobre activos

**5. ¿Según la medición de Harberger, cuáles son las principales conclusiones a las que se llegó?**

Según la medición de Harberger el monopolio de telmex representa un costo social de 227 millones de pesos de 2002 (0.004% del pib).

**6. ¿Según la medición de Cowling y Mueller, cuáles son las principales conclusiones a las que se llegó?**

Con la medición de Cowling y Mueller el costo social se eleva sustancialmente a 5,276 millones de pesos (casi 0.1% del pib).

## **7. ¿Estos resultados son acorde con lo expuesto por Harberger y por Cowling y Mueller?**

Cabe señalar que estas estimaciones son congruentes con los resultados reportados por Harberger y por Cowling y Mueller para la economía estadounidense. Por ejemplo, Harberger encontró que el costo social de los monopolios (en todos los sectores de la economía) para Estados Unidos era muy pequeño, inferior a 1% del pnb;<sup>6</sup> a su vez Cowling y Mueller encontraron que dicho costo era de aproximadamente 4% del pnb, y si se incluían gastos de publicidad podría llegar hasta 13% del pnb.<sup>7</sup> En particular, Cowling y Mueller encontraron que el costo social de la empresa General Motors era muy elevado, cerca del 0.25% del pnb.

### **— Teoría del monopolio desregulado: discriminación de precios y de calidad**

**Abdrés Chambouleyron y Lecg, Llc**

#### **1. ¿Cuál es el objetivo de los autores dentro de su artículo?**

Los últimos treinta años han sido testigos de un gran avance en la teoría sobre las técnicas que utilizan los monopolistas para discriminar por precio y calidad entre diferentes usuarios o para un mismo usuario en función de sus gustos o volúmenes de compra. Si bien los principios de la discriminación de precios ya fueron esbozados por Pigou (1920), durante las últimas tres décadas se ha hecho un gran aporte a este tema y los principios de la discriminación de precios y calidad para el caso de monopolios ya son bien conocidos. Es por ello que los autores buscan realizar una revisión de la literatura más reciente sobre las técnicas que utilizan las empresas monopólicas para segmentar la demanda de sus bienes o servicios a través de técnicas de discriminación de precios y de calidad.

## **2. Cuáles son los principales supuestos que realizan los autores para su estudio?**

Los supuestos que realizan son:

- i. No hay efectos de ingresos
- ii. No hay economías de escala
- iii. Precios uniformes e independientes de la cantidad del producto comprado.

De esta forma el monopolista maximiza sus beneficios con respecto a su variable de elección que en este caso puede ser el precio o la cantidad.

## **3. ¿Qué nos indica la regla de la elasticidad inversa?**

Esta regla nos indica que el monopolista eleva el precio por encima del costo marginal en proporción inversa a la elasticidad de la demanda que enfrenta.

## **4. ¿Dado que cobrar precios uniformes no es óptimo para el monopolista, qué acción toma?**

La empresa cobrará precios variables con la cantidad consumida por cada consumidor (discriminación intra personal) o precios variables con el tipo de consumidor (discriminación inter personal). Para que esto sea posible, el monopolista debe evitar dos tipos de arbitraje, uno es el arbitraje asociado a la transferencia del bien (que un consumidor lo compre barato y lo venda caro a otro) y el asociado al fenómeno de selección adversa (debe evitar que un usuario consuma el bien destinado a otro usuario)

## **5. ¿Cuál es el caso más elemental de discriminación?**

El caso más elemental de discriminación es el descuento por volumen o simplemente el descuento del almacenero, usando en este caso la curva de demanda individual puede observarse que tanto el monopolista como el usuario se benefician de esta práctica. Con este esquema no es necesario conocer la curva de demanda del consumidor. Mientras esta tenga pendiente negativa, tanto el

excedente del consumidor como el del productor aumentarán al bajar el precio marginal.

**6. En el caso de la tarifa en dos partes, cuál es el nivel de precio óptimo?**

En este caso, el precio óptimo por unidad es igual al costo marginal y el cargo fijo óptimo es igual al área entre el precio monopolístico original y costo marginal. Aquí el usuario consume la cantidad socialmente óptima pero todo el incremento de bienestar va al monopolista como incremento en el excedente del productor.

**7. ¿En qué consiste la discriminación de primer grado?**

En este caso la discriminación es perfecta en el sentido de que el monopolista se apropia de la totalidad del excedente del consumidor, esto cobrando un precio por unidad igual al precio de reserva de cada unidad adicional, sin embargo esta variante no le permitiría al monopolista impedir el arbitraje de transacción.

**8. ¿En qué consiste la discriminación de segundo grado?**

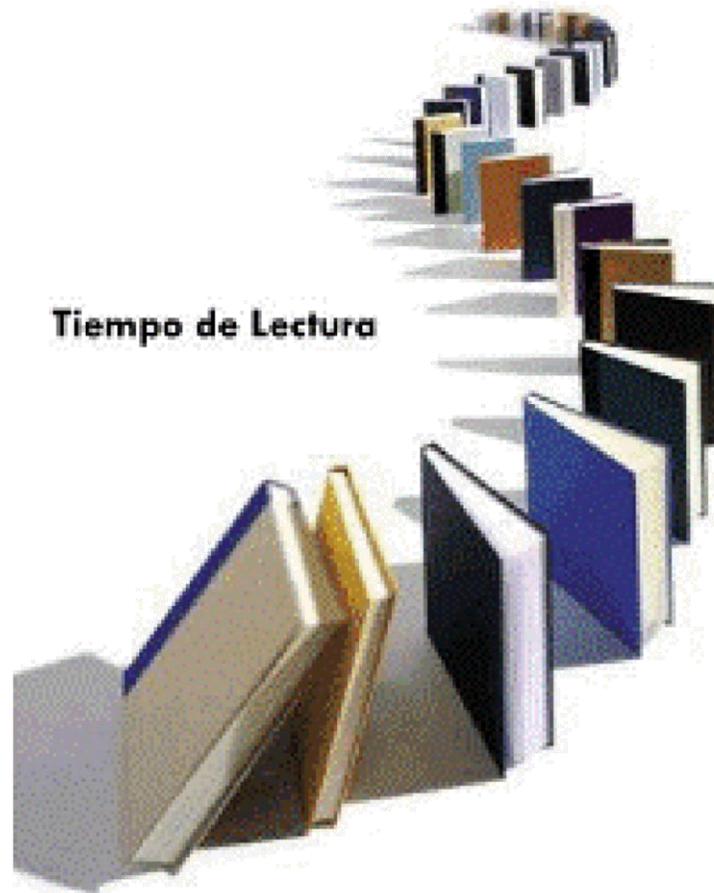
En este caso, el monopolista enfrenta consumidores heterogéneos con curvas de demanda diferentes, pero no tiene la capacidad para diferenciarlos, con lo cual debe lograr que cada consumidor elija la tarifa diseñada especialmente para él y no para otro. Como en cualquier problema de selección adversa con dos usuarios, el monopolista maximiza beneficios sujeto a cuatro restricciones, dos de participación y dos de compatibilidad de incentivos.

**9. ¿En qué consiste la discriminación de tercer grado?**

En este caso el monopolista cobra precios uniformes, pero diferentes a mercados separados geográficamente. La solución óptima coincide con la regla de elasticidad inversa aplicada a cada mercado separadamente. Este tipo de discriminación aumenta el bienestar siempre y cuando haya un aumento del nivel agregado de producción.

**10. ¿En cuánto a la segmentación de calidad, cuando se da la discriminación óptima?**

Si es un planificador social el que discrimina, los niveles óptimos de calidad y sus precios respectivos serán aquellos que maximicen el excedente agregado del consumidor sujeto a las restricciones de participación y las de compatibilidad de incentivos y una que asegure que el monopolista obtenga como mínimo su costo de oportunidad.



**Tiempo de Lectura**

<http://www.google.com.mx>

## RESUMEN DE LAS LECTURAS

---

Dentro de los resúmenes de cada una de las lecturas se establecen los elementos de mayor importancia para poder establecer con claridad el tema tratado dentro de cada una de ellas.

— **Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato.**

**Velázquez-Durán, Víctor Manuel; Rosales-Ortega, Rocío**

En este trabajo se analizan las características del sistema productivo del calzado en León, Guanajuato, prestando especial atención a las dos formas contrapuestas y simultáneas de organización de la producción; la primera caracterizada por una segmentación socioproductiva causada por la ausencia de cooperación entre los actores locales; y por otra parte, la experiencia de una empresa integradora que establece mecanismos de gobernanza industrial para insertarse en cadenas globales de valor. Esta investigación se basa en la realización de trabajo de campo, donde se efectuaron 18 entrevistas semiestructuradas a productores y 28 entrevistas a trabajadores vinculados con el sector calzado en la localidad.

— **El diagnóstico de poder de mercado en economía industrial: una revisión de la literatura empírica española del siglo XX.**

**Elena Huergo**

Uno de los temas de estudio más frecuentes y controvertidos en Economía Industrial se refiere al diagnóstico y cuantificación del poder de mercado. Las formas de abordar este problema, tanto desde un punto de vista teórico como empírico, han sido muy diversas, experimentando una importante variación a lo largo del tiempo. Su propósito es revisar los trabajos empíricos asociados al diagnóstico de poder de mercado, haciendo especial énfasis en los que se refieren a la industria española, pretendiendo ser completa en la descripción de los distintos procedimientos metodológicos que se han ido utilizando en las aproximaciones empíricas, pero

selectiva en la medida que no pretende abarcar todas las reflexiones surgidas en la literatura en relación a esta cuestión, habiéndose omitido de la discusión algunas áreas. El autor prescinde de los trabajos referidos a sectores de servicios y, en particular, al sector bancario, donde el estudio del poder de mercado ha recibido especial atención. Para la realización de esta tarea se basa en los trabajos de Geroski (1988), Schmalensee (1989) y Bresnahan (1989). Concretamente procedió a distinguir dos grandes líneas en la literatura aplicada de los últimos treinta años. el denominado paradigma clásico "Estructura-Conducta-Resultados", que defiende el estudio de la relación entre medidas directamente observables de la estructura y de resultados de las industrias para captar la existencia de colusión entre los productores. Y lo que Bresnahan (1989) denomina "Nueva Organización Industrial Empírica" (NOIE), parte de la inobservabilidad del margen precio-costo marginal, indicador habitual de poder de mercado, a partir de los datos contables, y de la preocupación por diseñar procedimientos que permitan su estimación.

#### **— Progreso técnico y poder de mercado en la industria farmacéutica.**

**José Gallego**

En este artículo se presenta la estimación del poder de mercado en la industria farmacéutica colombiana durante 1982 - 2004. El resultado se compara con las estimaciones realizadas para los Estados Unidos y Finlandia. La conclusión fundamental es la confirmación de la existencia de poder de mercado, al estimarse un índice de Lerner mayor que cero y un markup de Hall mayor que uno; la estimación es equivalente al 0.92 y 0.95 del poder presente en Estados Unidos y Finlandia, respectivamente.

— **Modelos dinámicos de interacción estratégica en oligopolio: formación de precios y colusión.**

**Carlos S. Valquez**

El análisis y la formalización de la interacción repetida entre empresas (agentes, en términos generales) se han visto facilitados desde la década del setenta gracias al herramental que proveen los juegos repetidos y, más recientemente, los juegos diferenciales discretos y continuos. Si bien el estudio de modelos dinámicos es anterior a estos desarrollos, la dinámica incluida en los mismos es muy limitada debido a que, normalmente, se consideran juegos en dos etapas. En este sentido, son numerosos los modelos que intentan explicar las decisiones de calidad y precio en mercados de productos diferenciados; cómo la capacidad escogida por una empresa establecida puede condicionar la entrada o rentabilidad de un potencial rival, etc.

Sin embargo, el componente temporal de estos modelos es limitado ya que sólo consideran situaciones en las que las empresas toman una decisión inicial y, a continuación, una final dependiendo la decisión en esta última de la acción realizada en la primera.

Los juegos repetidos y diferenciales tratan de subsanar esta limitación al considerar situaciones en las que las empresas toman decisiones sobre precios o cantidades (o de entrada al mercado, etc.) de manera repetida.

— **Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano**

**Francisco José Ledesma Rodríguez**

El autor parte de la polémica suscitada en torno a las consecuencias de la creación del mercado único del plátano en la Unión Europea (UE). El cual ha dado lugar a discusiones entre los propios gobiernos nacionales de la UE, y entre ésta y algunos

gobiernos de América Latina en el marco de las negociaciones del GATT. Las distintas posiciones adoptadas por los estados miembros, en relación al marco arancelario, con lo cual trata de investigar los efectos de escenarios comerciales alternativos. El mercado del plátano en los países de la UE incorpora algunas peculiaridades en cuanto a la oferta, a la demanda y a su propia estructura. Estas características dependen principalmente de la evolución histórica de los regímenes comerciales previos de cada uno de los países miembros, más que de la recientemente establecida Organización Común de Mercados del plátano. La fuente de oferta, en el pasado, ha sido fácilmente identificable para cada país de la UE. A esto se le une otra particularidad que caracteriza la oferta de plátanos en Europa: ésta ha estado habitualmente concentrada en unas pocas empresas comercializadoras. En consecuencia, la estructura de los mercados europeos ha sido, y es todavía en la actualidad, imperfecta, con un número reducido de oferentes, con presencia de publicidad (indicando la existencia de algún tipo de diferenciación del producto) y con regímenes comerciales (en algunos casos muy restrictivos) que reducían el grado de competencia.

#### **— El costo social del monopolio de telmex en la telefonía fija local**

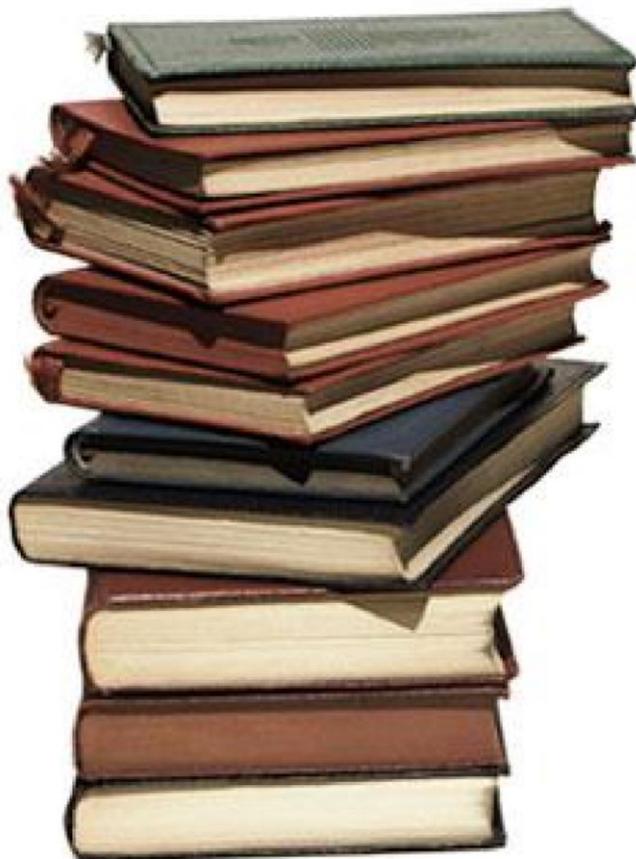
**Jesús González Lugo López y Jesús Zurita González**

La apertura a la participación de más empresas en los mercados de telefonía fija y móvil ha sido benéfica para los mexicanos. Sin embargo, aún conserva parte de su estructura monopólica, debido a los términos en los que se negoció el título de concesión de Teléfonos de México al privatizarla. Este trabajo cuantifica, con dos metodologías de equilibrio parcial, el costo social de que TELMEX sea la empresa proveedora casi exclusiva del servicio de telefonía fija local. Se encuentra que dicho costo puede alcanzar poco más de 0.1% del PIB —alrededor de 800 millones de dólares en 2004.

— **Teoría del monopolio desregulado: discriminación de precios y de calidad.**

**Abdrés Chambouleyron y Lecg, Llc**

Los últimos treinta años han sido testigos de un gran avance en la teoría sobre las técnicas que utilizan los monopolistas para discriminar por precio y calidad entre diferentes usuarios o para un mismo usuario en función de sus gustos o volúmenes de compra. Si bien los principios de la discriminación de precios ya fueron esbozados por Pigou (1920), durante las últimas tres décadas se ha hecho un gran aporte a este tema y los principios de la discriminación de precios y calidad para el caso de monopolios ya son bien conocidos. Es por ello que los autores buscan realizar una revisión de la literatura más reciente sobre las técnicas que utilizan las empresas monopólicas para segmentar la demanda de sus bienes o servicios a través de técnicas de discriminación de precios y de calidad. La revisión incluye los tres tipos clásicos de discriminación presentes en casi todos los libros de microeconomía, a saber: discriminación de primer, segundo y tercer grado.



© INAEM - Ministerio de Cultura - 2004  
<http://museoteatro.mcu.es/bibliografia.htm>

## BIBLIOGRAFIA

---

1. Chambouleyron, Abdrés (2006), Teoría del monopolio desregulado: discriminación de precios y de calidad, en Progresos en Organización industrial, German Coloma (editor), Asociación Argentina de Economía Política.
2. Gallego J. (2009), Progreso técnico y poder de mercado en la industria farmacéutica, en Dyna, Vol. 76, Núm. 159, septiembre, pp. 93-102, Universidad Nacional de Colombia, Colombia
3. Huergo E. (2005), El diagnóstico de poder de mercado en economía industrial: una revisión de la literatura empírica española del siglo xx, Dpto. Fundamentos del Análisis Económico I, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid
4. Ledesma R. F. (2006), Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano, Universidad de la Laguna.
5. Lugo L. J. y Zurita G. J. (2004), El costo social del monopolio de TELMEX en la telefonía fija local, en Análisis Económico, Núm. 42, vol. XIX, Tercer cuatrimestre.
6. Valquez C. (2006), Modelos dinámicos de interacción estratégica en oligopolio: formación de precios y colusión, en Progresos en Organización industrial, German Coloma (editor), Asociación Argentina de Economía Política.
7. Velázquez-Durán, Víctor Manuel; Rosales-Ortega, Rocío (2011), Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato, en Economía, Sociedad y Territorio, vol. XI, núm. 37, septiembre-diciembre, El Colegio Mexiquense, A.C. Toluca, México, pp. 609-644

## ANEXOS

---

## PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

---

**Nombre de la Asignatura: Organización Industrial (optativa II)**

**Grado: 01**

**Fase: 02**

**Clave:**

**No De Créditos: 7**

**Área Curricular: Asignaturas Especializadas**

**Total de Horas: 72**

**Horas Teóricas: 54**

**Horas Prácticas: 18**

**Fecha de Elaboración:**

**Participantes: Mtro. Rafael Juárez Toledo, Dra. María Teresa Herrera Rendón.**

### **Objetivos Generales**

Al finalizar el curso el alumno tendrá conocimientos que le permitirán analizar teórica y empíricamente las características de estructura y evolución del mercado. Asimismo, valiéndose de la teoría de juegos, podrá abordar problemas donde las actividades estratégicas de las empresas sean vínculo fundamental entre ellos y con los demandantes.

### **Contenido Temático**

- 1. Introducción**
- 2. Poder de Mercado**
- 3. Interacción Estratégica entre las Empresas**
- 4. Introducción a la Regulación Económica**

### **Forma de Evaluación**

**Examen 70%**

**Trabajo escrito 30%**

### **Bibliografía Básica**

1. Gardner, R. (1996), *Juegos para Empresarios y Economistas*, Madrid: Antoni Bosch Editor.
2. Martín, S. (2002), *Advanced Industrial Economics*, Malden: Blackwell.
3. Martin, S. (1993), *Advanced Industrial Economics*, Cambridge: Blackwell.
4. Tirole, J. (1992), *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge: The MIT Press, MA.

## LECTURAS

---