

# Presentación:

## Contribuciones recientes a la economía industrial

El presente número recoge diversas aportaciones en el área general de la economía industrial. Desde la incorporación de la teoría de juegos al análisis de la competencia estratégica entre los agentes económicos, así como desde la aplicación de los métodos econométricos más avanzados junto con la creación de bases de datos detalladas, la economía industrial ha ido ayudándonos a entender el funcionamiento de distintos sectores de la actividad económica, tanto desde el punto de vista teórico como empírico. Además a medida que se ha ido arribando a diversas conclusiones robustas en base a estos desarrollos teóricos y empíricos, se han ido obteniendo orientaciones más precisas para la política económica, y en particular para las políticas de competencia. El número que me ha tocado coordinar contiene diversos ejemplos de estas contribuciones.

El análisis de la interacción estratégica entre las empresas es una de las áreas más activas de investigación en la economía industrial. Este número contiene tres contribuciones en este campo.

En la primera contribución, «El papel de los rendimientos y la diferenciación de productos como determinantes de la estabilidad del cártel», Roberto Contreras, Nikos Georgantzis y Miguel Ginés estudian como afectan a la estabilidad del cártel los rendimientos de la producción en presencia de productos diferenciados, cuando las empresas compiten en cantidades. La diferenciación de producto puede dar una capacidad de monopolio local a las empresas, en su mercado o producto específico, y de este modo incidir sobre la estabilidad de situaciones en las cuales las empresas pueden mantener márgenes de beneficios elevados. Los autores muestran que existen tramos de producto en los cuales el cártel puede ser igualmente estable en presencia de un menor grado de diferenciación, siempre que las deseconomías de escala sean mayores. Otro factor importante para la estabilidad del cártel es el factor de descuento de los beneficios futuros, en general cuánto más peso se le da a los beneficios futuros más fácil sostener el equilibrio colusivo. En el artículo se demuestra que a partir de un determinado factor de descuento pueden existir tecnologías con rendimientos de escala constantes o decrecientes donde el cártel siempre es estable, independientemente del grado de diferenciación. Este resultado es de interés para conciliar la observación empírica de que no siempre los mercados de productos homogéneos implican situaciones donde la competencia es más intensa y es más difícil de sostener la colusión.

En el mismo campo de la literatura se encuentra mi contribución para este número, «Competencia en precios y desregulación de contacto multimercado». En este artículo analizo un juego repetido en el cual una de las estrategias en el juego estático se basa en la decisión de operar localmente en un mercado o extender la operación a múltiples segmentos del mercado. Una de las preocupaciones más repetidas de las autoridades económicas, al menos en Europa, es que a pesar de que se ha introducido libertad de entrada y se ha desregulado la competencia en muchos mercados, no se observa un impacto claro sobre los precios post-regulación ni una mayor entrada efectiva. En el marco de un modelo sencillo de duopolio con competencia en precios y localización en uno o dos mercados separados geográficamente, se demuestra que es posible sostener un equilibrio colusivo con las empresas operando como monopolistas locales en sus propios segmentos. Este equilibrio es robusto a diversas extensiones del concepto de equilibrio que se han sugerido en la literatura. Las consecuencias para la política económica son claras. Si la desregulación de las restricciones a la entrada no se acompaña con otras medidas que fomenten la competencia y eliminen mecanismos facilitadores de la colusión, los efectos sobre los precios y el bienestar total del mercado pueden tardar en hacerse efectivos.

Además del contexto de juegos repetidos y competencia horizontal entre empresas, la economía industrial se ha ocupado de la competencia vertical mediante el análisis de modelos de juegos secuenciales de competencia. Un buen ejemplo es «Liderazgo Upstream vs. Downstream en la Determinación de la Estructura Vertical de Mercado», por Aurora García Gallego y Eva Camacho-Cuena. Las consecuencias de restricciones verticales y contratos entre productores y distribuidores es un tema de mucho interés para las políticas de competencias. Por un lado pueden existir consecuencias beneficiosas para los consumidores cuando se trata de bienes o servicios que requieren de una atención post-venta que no se llevaría a cabo si no se dan incentivos para realizarlos, pero por otra parte pueden ser el motivo de la persistencia de beneficios extraordinarios de mercados que en ausencia de las restricciones verticales serían más competitivos. En el modelo que se presenta aquí, dos marcas diferenciadas verticalmente pueden ser distribuidas por hasta dos minoristas potencialmente diferenciados. Las autoras estudian la estructura del mercado de distribución de equilibrio resultante de la decisión de los minoristas o los productores. Su modelo se enmarca dentro de la literatura que aporta argumentos a favor de las restricciones verticales como causa del aumento del poder de mercado, pero es novedoso en encontrar que la estructura de distribución puede ser una de las causas de este poder de mercado. En términos de bienestar social, las estructuras de distribución de equilibrio decididas por los productores dominan débilmente a las resultantes de decisiones de los minoristas. Contrariamente a la preocupación habitual sobre el poder de mercado en el segmento upstream, los resultados del presente artículo sugieren que la elección de la estructura de distribución por parte de los minoristas con poder pueden por sí mismos ser la causa de un mercado globalmente ineficiente.

Los tres primeros artículos son teóricos, pero tienen implicaciones importantes para las políticas de competencia. La búsqueda de resultados teóricamente robustos frente a cambios en los parámetros de mercado es crucial para la articulación de políticas de competencia coherentes y bien fundamentadas.

La cuarta contribución de este número, «Política de competencia y productividad: más allá de la calidad institucional y la apertura», de Joan-Ramon Borrell y Mara Tolosa, aborda el tema del efecto de las políticas de competencia desde el punto de vista empírico. El artículo presenta una estimación del impacto de las políticas de competencia sobre la productividad de los países. La evidencia comparada internacional muestra que la calidad institucional y la apertura comercial de los países son factores que impulsan el output por ocupado y la productividad total de los factores. Las políticas de competencia tienen por objetivo aumentar la eficiencia de los mercados, pero existen pocos intentos en la literatura de estimar sus efectos sobre las variables de interés, en particular sobre la productividad. Aunque es difícil separar el impacto particular de la política de competencia del impacto de otros factores que puedan afectar a la productividad, en este trabajo se intenta controlar por estos otros efectos y aislar los efectos de las políticas de competencias. Los resultados obtenidos muestran un efecto positivo y significativo de la política de competencia sobre el output por ocupado, y a niveles similares de calidad institucional, sobre la productividad total de los factores.

Otro campo de investigación de la economía industrial, que además se solapa con campos similares de la investigación en macroeconomía y economía regional, es el análisis de las causas y los efectos de la actividad innovadora de las empresas. La publicación reciente de dos números de *Cuadernos Económicos de ICE* (números 72 y 73) dedicados a diversos aspectos de la economía y la gestión de la innovación atestiguan que es un campo donde la investigación es muy activa y prolífica. El presente número de *Cuadernos de Economía* también contiene un ejemplo de la aplicación de la economía industrial al análisis de los efectos económicos de las estrategias de innovación y sus consecuencias para la política económica, «Propiedad Intelectual y Asignación Eficiente del Beneficio Social de las Innovaciones», por Michele Boldrin y David K. Levine. Una de las controversias más activas en este campo es sobre el efecto del sistema de patentes sobre la propensión a generar nuevas innovaciones. Desde las contribuciones pioneras de Schumpeter, se ha argumentado que en aquellas industrias donde las empresas disponen de un cierto poder de monopolio es donde observaremos un mayor número de innovaciones. Esto estaría relacionado con la necesidad de disponer de poder de monopolio para poder recuperar las inversiones que se han comprometido en la generación de la innovación. Boldrin y Levine argumentan que el monopolio no es ni consecuencia ni es necesario para la innovación. En su artículo presentan argumentos en contra de la línea que ha seguido el Congreso y la Corte Suprema de los EE.UU, así como las autoridades a cargo del sistema de protección de la propiedad intelectual industrial de otros países, que ha tendido a aumentar y extender los derechos de propiedad

sobre las innovaciones. Su principal argumentación se basa en que las rentas competitivas una vez obtenida una innovación son suficientes para recuperar parte del beneficio social generado, y en particular cubren los costes de oportunidad implicados en la generación de innovaciones. Sus conclusiones de política económica son, en consecuencia, muy radicales, ya que proponen la eliminación de la propiedad intelectual como regla general a favor de un sistema basado en la libre competencia y la ausencia de patentes.

Por último incluimos en este número un ejemplo de la aplicación de la economía industrial al área de organización de empresas y de gestión empresarial. Este es otro campo donde la economía industrial ha encontrado aplicaciones fructíferas, y hoy en día gran parte de la investigación en la teoría de la empresa y el análisis de la estrategia empresarial utiliza la metodología de la economía industrial. En «Responsabilidad Social Corporativa. Una Visión desde la Teoría Económica», Aleix Calveras y Juan-José Ganuza discuten y analizan el concepto de la responsabilidad social corporativa (RSC) desde la teoría económica. Se observa en muchos mercados el uso de la reputación de responsabilidad social de las empresas para atraer algunos compradores del bien o servicio ofrecido que sean sensibles a la implicación social de la actividad de la empresa. Vemos así consumidores que evitan por ejemplo los productos que puedan haber utilizado trabajo infantil, y empresas que dejan claro que este tipo de trabajadores no han sido utilizados en sus plantas. Calveras y Ganuza usan un modelo sencillo para clarificar algunos aspectos del debate. En primer lugar argumentan que la motivación subyacente en las decisiones y estrategias empresariales juega un papel importante en el concepto de responsabilidad social corporativa. Algunas políticas de la empresa que favorecen a alguno de los accionistas, pero estén simplemente destinadas a incrementar la rentabilidad empresarial, no deberían catalogarse como parte de la responsabilidad social corporativa. Otro aspecto clave es la relación e interacción con la intervención y regulación pública. Argumentan que la responsabilidad social corporativa debe llegar allí donde la regulación pública no puede llegar debido a, por ejemplo, restricciones de información a las que se enfrenta el sector público. Desde el punto de vista de los consumidores, estos pueden ser más o menos activos respecto a la responsabilidad social de las empresas. En el artículo se discuten las posibles consecuencias de boicots a las empresas no responsables socialmente. Para poder implementar una empresa socialmente responsable, lo que se conoce como una empresa stakeholder, se deben poner los incentivos adecuados a los gestores. La parte final de este artículo discute los importantes retos que implica la articulación de estos incentivos.

Pensamos que este número de *Cuadernos Económicos de ICE* presenta una panorámica bastante completa y actual de los temas más activos en el campo de la economía industrial.