



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Los insumos esenciales y los mercados competitivos,  
el caso de México: 2013-2017.**

**T E S I S**

Que para obtener el título de  
**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

Presenta:

**Genaro Villarruel Palma**



Tutor: **Lic. Miguel Ángel Jiménez Vázquez**

**Ciudad Universitaria, Ciudad de México, junio 2017.**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Mi gratitud*

*A mi familia.*

*A mis amigos.*

*A la UNAM.*

# ÍNDICE

## Introducción.

	<b>Páginas</b>
➤ Justificación.	2
➤ Planteamiento del problema.	7
➤ Objetivo general.	10
➤ Hipótesis.	10
➤ Metodología de la investigación.	11

## **CAPÍTULO I. 13**

### **Marco Histórico.**

I.1 Sobre la Revolución Industrial.	14
I.2 La Segunda Revolución Industrial.	16
I.3 Revolución Informática.	19
I.4 Pensamiento Económico.	21

## **CAPÍTULO II 28**

### **Los Mercados, la Industria y la Competitividad ¿cómo se analizan hoy?**

II.1 Definición de Mercado.	29
II.2 Los Mercados Perfectamente Competitivos.	30
II.3 La Eficiencia de un Mercado Competitivo.	35
II.4 La Eficiencia Económica de los Mercados Competitivos.	36
II.5 La Eficiencia Económica en el Análisis de Competencia.	37
II.5.1 El Bienestar en Mercados Competitivos.	38
II.5.2 Estándares de Bienestar.	38
II.5.3 Eficiencia Económica y Maximización del Bienestar Social.	39
II.5.4 Eficiencia Productiva.	40
II.5.5 Eficiencia Asignativa.	40
II.5.6 Eficiencia Dinámica.	40
II.5.7 Eficiencia Transaccional.	41
II.5.8 Concentraciones.	43
II.5.9 Beneficios a Cambio de Exclusividad.	44
II.5.10 Discriminación de Precios.	44
II.6 Eficiencia Económica en un Enfoque de Equilibrio General.	45
II.7 Las Dotaciones Iniciales y la Libre Competencia.	46
II.8 Retorno al Equilibrio Parcial.	47
II.9 El Monopolio.	47
II.10 La Industria.	49
II.10.1 La Teoría de la Empresa y la Organización Industrial.	49
II.10.2 Conducta de las Empresas para Obtener las Máximas Utilidades.	51
II.10.3 Organización Industrial.	52

## **CAPÍTULO III 54**

### **Ejemplos para el Caso de México.**

III.1 Contexto Mexicano.	55
III.2 Sectores de la Industria en México.	61
III.3 Políticas Industriales.	63

III.4 Competencia Económica.	65
III.5 Política de la Competencia.	66
III.6 El Paradigma Competitivo.	67
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>69</b>
<b>La Ley de Competencia Económica el caso de México.</b>	
IV.1 La Comisión Federal de Competencia Económica.	70
IV.2 Los Insumos Esenciales el Caso de México.	70
IV.3 ¿Qué es un Insumo Esencial?	72
IV.4 Procedimiento para Determinar que es un Insumo Esencial.	72
<b>CAPÍTULO V</b>	<b>76</b>
<b>Identificación de insumos y bienes finales.</b>	
V.1 Participación de las Grandes Empresas en México.	77
V.2 México: Matriz insumo producto 2012.	85
V.3 Estructura de la Industria Mineral en México.	93
<b>CAPÍTULO VI</b>	<b>94</b>
<b>Competencia económica en Estados Unidos de Norteamérica y Europa.</b>	
VI.1 La Demanda de Regulación.	95
VI.2 La Ley Sherman.	97
VI.3 Primeras Interpretaciones de la Ley Sherman.	99
VI.4 Las Leyes Clayton y de la Comisión Federal de Comercio.	101
VI.5 La Ley Clayton.	102
VI.6 La Ley de la Comisión Federal de Comercio.	102
VI.7 Implicaciones Institucionales.	103
VI.8 Economía de la Competencia.	109
VI.9 Desarrollos Actuales.	110
VI.10 La Economía de Costo de Transacción y las Relaciones Verticales.	112
VI.11 Las Fusiones.	113
VI.12 Las Fusiones Horizontales.	114
VI.13 Las Fusiones Verticales.	115
VI.14 El Efecto de la Intervención Gubernamental.	115
VI.15 Estados Unidos el Origen de la Doctrina de los Insumos Esenciales.	116
VI.16 Europa y la Doctrina de los Insumos Esenciales.	118
<b>Conclusiones.</b>	<b>120</b>
<b>Propuestas.</b>	<b>126</b>
<b>Fuentes de información.</b>	<b>130</b>
<b>Índice de Gráficas y cuadros.</b>	<b>135</b>

## **Introducción.**

El cumplimiento de las necesidades básicas: comer, beber, vestirse, habitar, tener una cultura entre otros, constituyen las exigencias éticas o normativas fundamentales de los sistemas económicos. El reponer lo consumido es un proceso por el que se transforma insumos en bienes finales útiles, pero la interpretación de las cosas como posibles satisfactores que cumplen con una necesidad, el necesitado puede equivocarse en la elección y puede afectar su bienestar. La vida urbana en el siglo XXI en donde existen relaciones de las más diversas: instituciones, lingüísticas, familiares, participación, asociaciones, educativas, entre otras es el modo de existencia humana y punto de partida de la vida económica.

En los insumos esenciales y los mercados competitivos, el caso de México: 2013-2017 se ha dividido los temas que van de la Revolución Industrial hasta una breve descripción del pensamiento económico; los mercados, la industria y la competitividad ¿Cómo se analizan hoy?; ejemplos para el caso de México; la Ley de competencia económica 2013-2017; identificación de insumos y bienes finales y un bosquejo sobre el origen de la Doctrina de Insumos Esenciales en Estados Unidos de Norteamérica y Europa. Se aborda en cada uno de los temas seleccionados los argumentos que permitan participar en el debate sobre la importancia que tiene la participación de poder contar con acceso a los insumos esenciales y sus externalidades que tendría en los mercados. No se presenta ahondar en el amplio concepto de mercado, solo se resaltan características importantes para ayudar a comprender la participación del insumo esencial en las empresas, la industria y la competitividad. No obstante la continuidad de los temas ayuda a entender y posicionar el insumo “esencial” en la actividad económica mexicana.

Lo que se busca en esta tesis es aportar al debate en que es un “insumo esencial” y diferenciarlo de los bienes finales que generen un bienestar social.

## ➤ **Justificación.**

Uno de los principales objetivos de la ciencia económica se centra en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios que tienen como finalidad satisfacer las necesidades de los individuos. Para realizar estas actividades económicas, los agentes deben decidir cómo utilizar su dotación de recursos los cuales son escasos, de tal manera que optimicen su beneficio o utilidad. Si bien, los agentes que interactúan en una sociedad no poseen, en lo referente a la industria, la capacidad individual de obtener todos los insumos para producir cada uno de los bienes, sin embargo, ellos si contribuyen con la producción de una parte de éstos. La producción de un bien requiere de factores productivos: tierra, capital, trabajo, tecnología; cada uno de ellos permite aprovechar de la mejor manera los recursos en la transformación de los insumos en productos comercializables. Esto explica porque los insumos son un factor relevante en varios tipos de análisis económicos ya que podría ser explicada a diferentes niveles de agregación: empresa, industria, rama económica o a la economía en su conjunto.

En este sentido, creemos que la clasificación de un insumo en términos económicos ha viajado por un largo proceso histórico en el ámbito del pensamiento económico, desde la teoría del valor trabajo, hasta las modernas teorías del crecimiento económico. La búsqueda de una teoría del valor, fue el interés supremo y la estructura esencial de la Economía Política Clásica: William Petty (1662)<sup>1</sup> concede a la mano de obra como fuente de valor. Richard Cantillon (1755)<sup>2</sup> indica que el trabajo constituye casi todo el valor, los fisiócratas (1758)<sup>3</sup> con su representante François Quesnay y su *tableau économique* donde demuestra que el único sector que produce un excedente o producto neto es la agricultura, Adam Smith (1776)<sup>4</sup> empieza su análisis con la división del trabajo como causa principal de la productividad, y su solución sobre la búsqueda de nuevos mercados David Ricardo (1817)<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Treatise on Taxes and Contributions: Citado en Roll, Eric. *Historia de las doctrinas económicas*, FCE. D.F., México, 2010., P. 97.

<sup>2</sup> Op. Cit., Roll, Eric., p. 115.

<sup>3</sup> Dobb, Maurice, *Introducción a la economía*, FCE, D.F., México, 2007., p. 15.

<sup>4</sup> Op. Cit., Roll, Eric., p. 114.

<sup>5</sup> Op. Cit., Roll, Eric., p. 165.

la cantidad relativa de mercancías que produciría el trabajo lo que determina su valor relativo presente y pasado, Thomas Robert Malthus (1798) y el problema de que la población creciese más de prisa que los medios de subsistencia, Karl Marx (1867)<sup>6</sup> que refiere a la actividad del hombre para producir medios de subsistencia, es el trabajo humano. Así es como el común denominador de estas teorías es el “trabajo”

En las tres últimas décadas del siglo XIX (1860-1890) la economía política sufrió una transformación, importante, de un modo independiente y simultaneo, la llamada escuela austriaca, por una parte, con Menger, Bohm-Bawerk y Wieser, como sus figuras mayores, y Jevons en Inglaterra, construían el nuevo armazón dentro del cual –según la expresión de Jevons- la economía se mueve desde entonces. Después de ellos seguirían Marshall, en Inglaterra, y Walras y Pareto, de la llamada escuela Lausana, en el continente europeo. La nueva ideología se cita frecuentemente como la escuela de la utilidad marginal, la primera diferencia notable entre los viejos y los nuevos economistas consistía en un desplazamiento de la oferta y el costo hacia la demanda del consumidor y la utilidad como determinantes del valor de cambio. El valor ya no se veía ya como determinado por el trabajo, sino por la capacidad de una mercancía de dar satisfacción a los consumidores, es decir por la utilidad.<sup>7</sup>

*“En 1850 tres cuartas partes de toda la fuerza de vapor industrial de Bélgica se utilizaba en la minería y la metalurgia. En cambio, en Inglaterra, la proporción de nuevos establecimientos industriales – fábrica, fragua o mina- era más bien pequeña, rodeada de maleza de trabajo subcontratado barato y no revolucionado técnicamente, que aumentaba con las demandas de las fábricas y los mercados y que acabaría siendo destruido por los ulteriores avances de unas y otros”.*<sup>8</sup>

Este fenómeno sería explicado en la obra de Joseph Schumpeter “*teoría del desenvolvimiento económico*” que apareció en 1911 bajo la tesis sobre que el proceso competitivo es un proceso de destrucción creadora.

---

<sup>6</sup> Op. Cit., Roll, Eric., p. 238.

<sup>7</sup> Op. Cit., Dobb, Maurice, p 44-45.

<sup>8</sup> Hobsbawm, Eric J. Las Revoluciones Burguesas, Guadarrama, Madrid, España, 1971., p. 309-310.



Las formulaciones matemáticas de doctrinas ampliamente aceptadas fueron un factor importante para la difusión de cierto grado de eclecticismo y para la internacionalización de la teoría en las tres primeras décadas del siglo XX. Edward Chamberlin, en 1933 publicó *Teoría de la competencia monopólica*. En este trabajo reconocía que los mercados reales funcionan de modo distinto al modelo de competencia perfecta, y rechazaba la idea de considerar la empresa como un pasivo Price-taker. Por el contrario, afirmaba que la empresa era capaz de influir en las decisiones de demanda de sus productos, mediante la diferenciación del producto, la actividad de promoción y la publicidad.<sup>9</sup> También Joan V. Robinson en 1933, publicó la *economía de la competencia imperfecta*. Donde argumentaba que una empresa en competencia perfecta puede vender todo lo que quiera sin alterar el precio, por la razón de que sus curvas de coste crecientes le impiden producir poco más que un porcentaje muy pequeño del output total. En cambio, la empresa con curvas de coste decrecientes que pretende aumentar sus ventas no puede hacerlo sin reducir el precio del output.<sup>10</sup>

Otros trabajos como el modelo de Leontief (1953)<sup>11</sup> analizaron la interdependencia de industrias en una economía, el modelo muestra como las salidas de una industria (outputs) son las entradas de otras (inputs), mostrando una interrelación entre ellas<sup>12</sup>.

Otro caso fue el propuesto en 1960, Piero Sraffa publicaba su obra, *producción de mercancías por medio de mercancías*, donde retomaba la idea de Ricardo expresada, en el cual generalizó la tasa de ganancia del agro al resto de la producción, con una sola mercancía, bajo el supuesto de que el ingreso salarial está dado en el mismo cereal, es decir una mercancía patrón.

---

<sup>9</sup> Edward H. Chamberlin, Los años de la alta teoría (I). En Screpanti, E. y Zamagni. *Panorama de Historia del Pensamiento Económico*, Ariel. Barcelona, España, 1997., p. 264.

<sup>10</sup> *Op. cit.*, p. 268.

<sup>11</sup> Wassily Leontief, premio Nobel 1973. Publicó en 1953 un Libro más general, *Studies in the Structure of the American Economy: Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output Analysis*. En Roll, Eric. *Historia de las Doctrinas Económicas*, México, FCE, 3<sup>ra</sup> ed., 2010., p. 487.

<sup>12</sup> Modelo Input-Output. (2016, 2 de diciembre). Wikipedia, La enciclopedia libre. Fecha de consulta: 18:47, marzo 29, 2017 desde [https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelo\\_Input-Output&oldid=95366262](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelo_Input-Output&oldid=95366262).

Estas son una lección histórica de las numerosas visiones que subyacen a la economía, cuyo propósito es establecer las tareas de la investigación económica.

Por otra parte, la aparición del Estado en la economía, la responsabilidad que tiene en la conducción del proceso de desarrollo económico y social, así como la naturaleza y las características que deben tener ambas, son temas que centraron la atención pública y la discusión –tanto en México como en otras partes del mundo. Después de varios lustros en los que se pensó que el mercado era suficiente para superar los problemas, asegurando el crecimiento económico, hoy se reconoce cada vez más que la economía requiere para funcionar de una mayor presencia y una activa intervención del Estado para conseguir un crecimiento económico más rápido, se usan sustentablemente los recursos y se genera una distribución del ingreso más equitativa y una disminución de la pobreza. Ello para alcanzar el crecimiento económico con justicia social.<sup>13</sup>

Sin duda alguna el papel de los gobiernos y las instituciones han y son un factor clave para el desarrollo económico y social de una nación.

*“El concepto de Estado moderno es definido como una organización e institución dotada de poder económico y político, para poner el marco de obligaciones, regulaciones y restricciones a la vida social y al intercambio económico”.*<sup>14</sup>

Por ejemplo, Douglas C. North (1993)<sup>15</sup> postuló su tesis donde indica que el crecimiento económico depende crucialmente de la existencia de instituciones que definan y protejan los derechos individuales, y al mismo tiempo eviten la predación en cualquiera de sus formas: corrupción, políticas económicas inconsistentes, devaluaciones abruptas, sistema tributario arbitrario, impredecible y expoliador, déficit público insostenible, desvalorización del dinero, emisión monetaria espuria, entre otras.

---

<sup>13</sup> Tello, Carlos, Estado y desarrollo económico: México 1920- 2006. UNAM, Facultad de Economía, 2014, p. 17.

<sup>14</sup> Ayala Espino José, Mercado, Elección Pública e Instituciones, Miguel Ángel Porrúa, Facultad de Economía UNAM, D. F., México, 2004., p. 32.

<sup>15</sup> Ayala Espino, José, Fundamentos Institucionales del Mercado, México, UNAM, Facultad de Economía, 2002, p. 11.

Otra lección histórica ha sido el proceso de industrialización en las naciones: las agrícolas y en general las que viven de las actividades primarias, tienden a estancarse con su crecimiento y progreso en virtud de que, si bien logran subsistir con el producto de su trabajo y cubrir sus necesidades básicas (alimento, vestido, vivienda) les resulta inalcanzables otros importantes satisfactores, ya que, entre varios factores limitantes, es muy reducida la gama de productos que elaboran. Otras naciones que transforman materias primas, que consiste en la sucesiva adición de valor agregado a las materias primas o semi-elaboradas por medio de operaciones que van aumentando en complejidad y, en la medida en que se amplían o perfeccionan, van generando nuevas actividades.

Según Martínez (1985). La industrialización está íntimamente ligada al desarrollo general de los países y es causa y efecto de su progreso porque aun cuando a veces se trate de minimizar la trascendencia de los aspectos materiales y se enfatizan los objetivos de la vida, lo cierto es que no se puede prescindir de satisfactores físicos inmediatos ni tampoco de otros como la comunicación y la educación, que traen aparejada las necesidades de construir edificios y carreteras, mismas que requieren de vidrio, cemento, acero, entre muchos; de esta manera se va gestando una espiral productiva. Además, la industria cumple la importante función de absorber mano de obra e incorporar grandes contingentes a la vida urbana (p. 15).

Los países cuya economía se basa fundamentalmente en actividades primarias son las que transforman las materias primas, dando lugar a productos manufacturados que llevan un valor agregado mayor. Las principales industrias de este tipo están comprendidas sobre todo en dos grandes grupos que son las ramas alimentarias y textiles las cuales por lo común emplean tecnologías al alcance de todos los países, y que con frecuencia son el resultado de una evolución de conocimientos a través de numerosas generaciones, sin embargo, también ocurre que, al iniciarse el desarrollo industrial, pronto se incorporan tecnologías modernas que se importan o adquieren de los países avanzados, mismos que la ceden en condiciones siempre muy ventajosas para el poseedor de los derechos legales y de los conocimientos prácticos que hacen posible su aplicación.

## ➤ **Planteamiento del problema.**

En el siglo XIX, y particularmente a partir de la segunda guerra mundial, en muchos países en desarrollo se empezó a considerar a la industrialización como el medio obligatorio y único camino para lograr el desarrollo económico acelerado. Se estimó que era la opción para salir de la pobreza y una oportunidad para superar múltiples carencias; se intuyó como la fórmula ideal que, a la vuelta de varios lustros, empezaría a mostrar sus efectos y que décadas después se volvería auto generadoras. En Asia y América Latina, donde la mayoría de Estados optó por una política de abierto apoyo a las actividades manufactureras; para esto se ensayaron toda clase de medidas, algunas de acción directa, como la protección contra la competencia externa, las franquicias fiscales y las facilidades financieras; otras fueron indirectas, como las numerosas obras de infraestructura física. Lo anterior se hizo bajo la tesis y la convicción de que con el tiempo las empresas manufactureras habrían de superar su condición de industrias incipientes y que llegaría a una madurez que permitiría generar riqueza y propiciar su distribución equitativa; así mismo esta iría superando sus limitaciones, mejorando métodos de trabajo y sus tecnologías.

Con frecuencia los resultados de la industrialización, se evalúa en función de lo que se ha invertido o gastado, no es aceptable, pues nada significa incrementar el volumen producido con respecto al año anterior, si la calidad se ha deteriorado; tampoco tiene importancia que de otro producto cualquiera, el número de unidades sea más elevado, si el precio a que se produce es mayor, obligando a un recargo de costos en cadena de la producción industrial del país y propiciando un aceleramiento de la espiral inflacionaria.

Por otra parte, la industrialización conlleva un desorden inherente que puede ser más o menos grave, ya que implica la concentración creciente de fábricas y asentamientos humanos, en un proceso difícil de contrarrestar, pues una vez que ha adquirido cierta fuerza continúa por inercia, como es evidente en el caso de muchas ciudades grandes. Derivado de la aglomeración se presentan fenómenos indeseables que llegando a cierto nivel dan por resultado severas incomodidades, malestar en diversos grados, descensos en la productividad y que en general aceleran lo que se ha llamado deseconomías de escala, que contrarrestan los efectos positivos que en un momento dado o en un determinado contexto

puede tener el proceso industrializador. La concentración por sí misma acentúa la contaminación por el hecho de encarecer y dificultar los servicios preventivos o correctivos de ésta pero hay causas directas más importantes. Entre ellas se encuentran las descargas de sobrantes y desechos fluidos que muchas unidades fabriles llevan a cabo en la atmósfera y en los cauces de agua, otros resultados y efectos en áreas urbanas vecinas van desde simples incomodidades para sus habitantes enfermedades graves, por la acumulación de sustancias tóxicas. Las fórmulas que se han ensayado para superar algunos de esos problemas van desde la delimitación de las áreas industriales y la creación de zonas especiales en las afueras de las poblaciones.

En México la Comisión Federal de Competencia Económica, en adelante (**COFECE**), es un órgano autónomo creado a partir de la reforma del artículo 28 constitucional de junio de 2013, encargado de vigilar, promover y garantizar la competencia y libre concurrencia en los mercados. Esta comisión es el resultado institucional de un esfuerzo del Estado Mexicano por hacer de la competencia un instrumento para el desarrollo del País,<sup>16</sup> para tal fin se decreta y expide una ***Nueva Ley Federal de Competencia económica en mayo del 2014***, esta Ley tiene por objeto promover, proteger y garantizar la libre concurrencia y la competencia económica, así como prevenir, investigar, combatir, perseguir con eficacia, castigar severamente y eliminar los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones ilícitas, las barreras a la libre concurrencia y la competencia económica, y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados.<sup>17</sup>

El artículo 12. De la Ley Federal de Competencia Económica, la comisión tendrá las siguientes atribuciones, fracción XXII, Publicar las Disposiciones regulatorias que sean necesarias para el cumplimiento de sus atribuciones, entre las que deberán comprenderse las siguientes materias: [...] f) insumos esenciales. Por otra parte el artículo 5 de la Ley Federal de Competencia Económica, el Instituto ejercerá en forma exclusiva las facultades en materia de competencia económica de los sectores de radio difusión y

---

<sup>16</sup> Comisión Federal de Competencia Económica: <https://www.cofece.mx/cofece/index.php/cofece/quienes-somos> consultado el 8 de abril de 2017.

<sup>17</sup> *Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión*: [www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/Ifce.htm](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/Ifce.htm) consultado el 8 de abril de 2017.

telecomunicaciones con forme a la estructura que determine su Estatuto Orgánico<sup>18</sup>. El artículo 60 de la Ley Federal de Competencia Económica, indica que para determinar la existencia de insumo esencial, la Comisión deberá considerar: I. Si el insumo es controlado por uno, o varios agentes económicos, con poder sustancial o que hayan sido determinados como preponderantes *por el Instituto Federal de Telecomunicaciones*; II. Si *no es viable* la *reproducción* del insumo desde un punto de vista técnico, legal o económico por otro Agente Económico; III. Si el insumo resulta indispensable para la provisión de bienes o servicios en uno o más mercados, *y no tiene sustitutos cercanos*; IV. Las circunstancias bajo las cuales el Agente Económico llegó a controlar el insumo, y V. Los demás criterios que, en su caso, se establezcan en las Disposiciones Regulatorias.

El Foro competencia y regulación “En búsqueda de la Eficiencia de los Mercados” 2017, Organizado por la Secretaría de Economía (SE) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), exponen que la competencia contribuye a una mayor productividad, competitividad y crecimiento económico y que para que los mercados funcionen en competencia se requiere de un marco regulatorio que la promueva y no se restrinjan indebidamente el buen funcionamiento de los mercados.

A partir de la reflexión sobre el tema de insumos esenciales considerado en la Ley de Competencia Económica en México, en su artículo 60. Considero que, para poder contribuir al debate sobre el tema de dicha Ley, es necesario abordarla desde distintos ámbitos de la economía, sin embargo, debe considerarse un análisis previo del insumo y su destino esto con la finalidad de esclarecer ¿Qué es un insumo? y ¿cómo se determina lo esencial? Tal y como se identifica en la Ley de Competencia Económica. Adicional a participar en el debate es ¿cómo determinar si es el insumo o el bien final es a quien se le denominará “esencial”?

---

<sup>18</sup> Diario Oficial de la Federación (DOF).  
[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5378340&fecha=12/01/2015](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5378340&fecha=12/01/2015) consultado el 10 de abril de 2017.

### ➤ **Objetivo general.**

Analizar la importancia que tiene para las empresas mexicanas el contar con acceso a los insumos esenciales en mercados más competitivos, en los sectores y ramas de la actividad económica de México, durante el periodo 2013-2017, destacando la participación de la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) en dicha materia

Para llevar a cabo los objetivos antes señalados, la investigación se desarrolla de la siguiente manera: en el primer capítulo se indaga y resalta a través de la historia la participación de los factores económicos y su evolución dentro del sistema económico capitalista; en el segundo capítulo se exponen las características de los pensamientos económicos Schumpeteriano y dependentista, en el tercer capítulo se analizan los Mercados, la Industria y la Competitividad ¿cómo se analiza hoy?; el cuarto capítulo se enfocara a estudiar de una manera general el caso para México; el capítulo quinto se analiza la ley federal de competencia económica; el capítulo sexto se enfoca en estudiar la competencia económica en Estados Unidos de Norteamérica y Europa sobre la adopción de insumos esenciales; en un séptimo y último capítulo se identifican insumos y bienes finales.

### ➤ **Hipótesis**

1. La teoría convencional donde el sujeto y los mercados competitivos son eficientes en la producción, la distribución y el intercambio, no consideran el conflicto social existente entre que bienes finales han de producirse y generen un bienestar para no afectar negativamente a la sociedad.

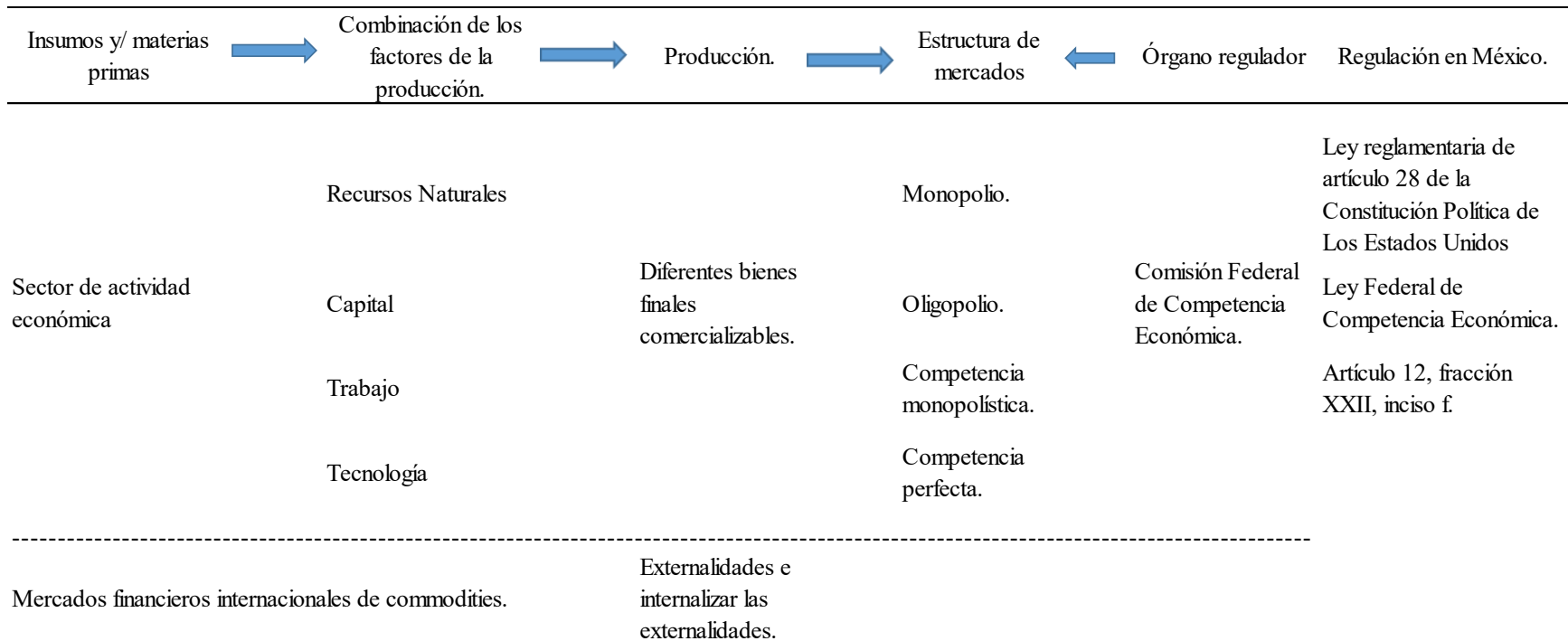
## **Metodología de la investigación.**

A partir del Foro de Competencia y Regulación, “En búsqueda de la Eficiencia de los Mercados” (2017), organizado por la Secretaría de Economía y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se deriva el interés por el tema de los insumos esenciales. La presente investigación pretende contribuir al debate a partir de un estudio descriptivo y explicativo; primero propongo identificar la importancia del insumo en la historia económica, segundo, identificar la actividad económica más dinámica por sector, tercero, descripción de los diferentes tipos de mercado y por último se expone el caso de la regulación de los insumos esenciales en los Estados Unidos de Norteamérica.

Esto con la finalidad de resaltar la importancia del acceso a insumos esenciales para que las empresas y la industria en general, permitan la competencia. En este sentido el identificar problemas y descubrir las interrelaciones entre el fenómeno de competencia y sus variables como los insumos, son objetivo de la presente investigación plantear que debido a la falta de clasificación de insumos “esenciales” y/o bienes esenciales se subraya la importancia en el siglo XXI, para ello se propone un diseño de investigación que permita resaltar su importancia en la actividad económica de México. Esta investigación se realizó con documentales, libros e información estadística de sitios oficiales y documentos que existen sobre el tema en internet.

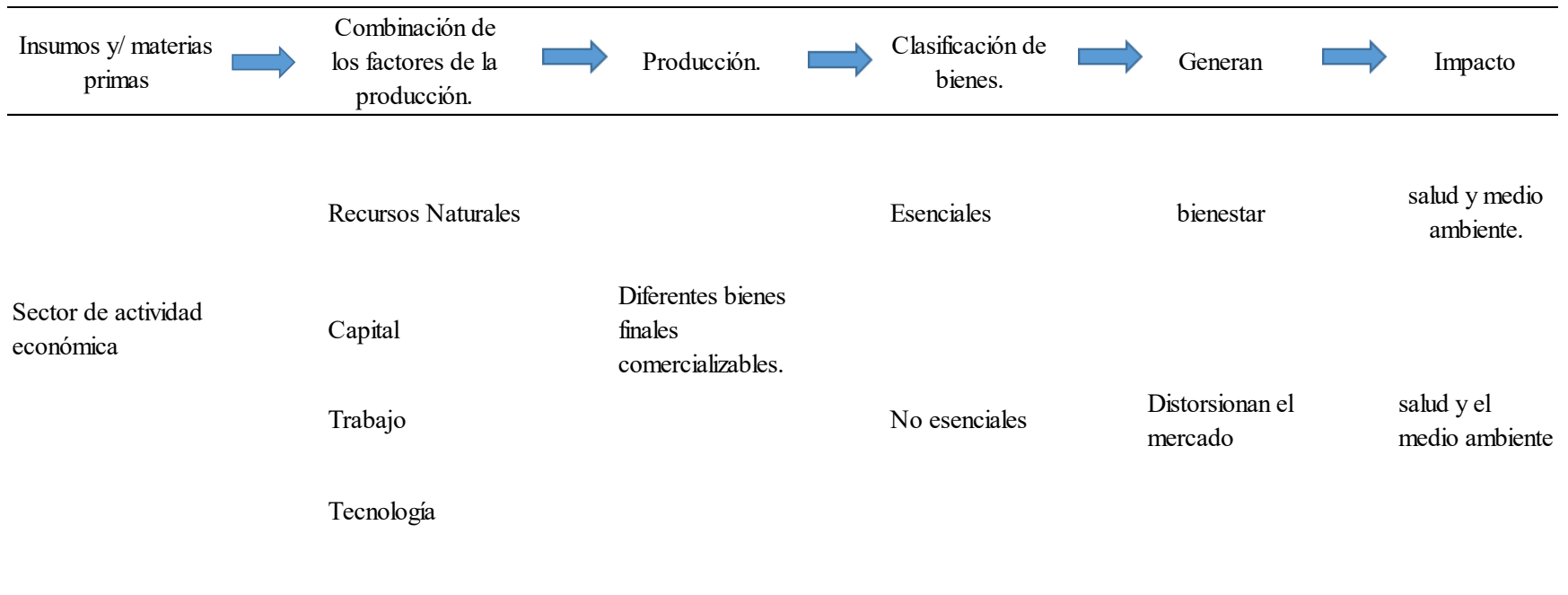


Diagrama 1. Proceso de la investigación: Insumos esenciales.



Fuente: elaboración propia.

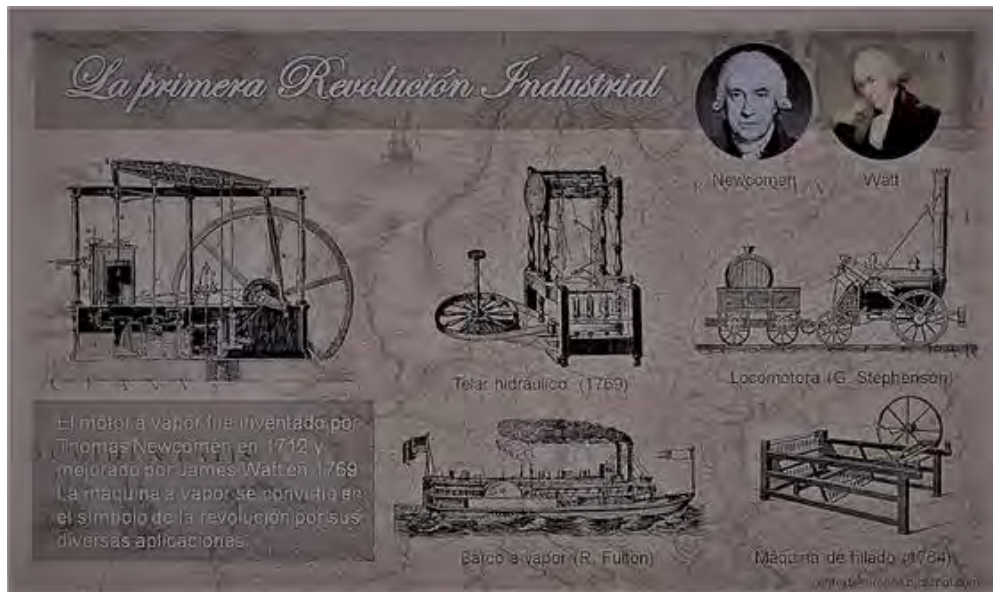
Diagrama 2. Propuesta o tesis: Bienes finales esenciales.



Fuente: elaboración propia.

# CAPÍTULO I.

## Marco Histórico.



*“Técnicamente, el ferrocarril es el hijo de la mina, y especialmente de las minas del carbón del norte de Inglaterra. Eric Hobsbawm”*

## I.1 Sobre la Revolución Industrial.

Para introducirnos en la búsqueda de la definición de un insumo esencial, es prescindible indagar y resaltar a través de la historia la participación de los factores económicos y su evolución dentro del sistema económico capitalista.

Para Hobsbawm Eric (1962)

Las palabras son testigos que a menudo hablan más alto que los documentos. Consideremos algunos vocablos que fueron inventados o que adquirieron su significado moderno entre ellos están: «industria», «industrial», «fábrica», «clase media», «clase trabajadora», «capitalismo» y «socialismo». Lo mismo podemos decir de «aristocracia» y de «ferrocarril», de «liberal» y «conservador», como términos políticos, de «nacionalismo», «científico», «ingeniero», «proletariado» y «crisis» (económica). «Utilitario» y «estadística», «sociología» y otros muchos nombres de ciencias modernas, «periodismo» e «ideología» fueron acuñados o adaptados en dicha época. Y lo mismo «huelga» y «depauperación» (p. 3).

Para Carmona Fernando (1968)

El capitalismo es un sistema histórico de producción que resultó de la evolución humana durante milenios, y si en Inglaterra adquirió perfiles singulares que le permitieron el desarrollo de sus fuerzas productivas en condiciones hasta entonces sin paralelo, es justamente por una serie de hechos y de circunstancias que crearon las condiciones más propicias para el desenvolvimiento del nuevo sistema.<sup>19</sup>

En 1700 existían en Inglaterra muchas industrias florecientes (por ejemplo, las de minería, sal, cobre, bronce, artillería, alumbre y clavos) que funcionaban, por lo menos en parte, bajo un régimen fabril y eran controladas por capitalistas de bastante importancia. Si hacia fines del siglo XVIII empezaron a generalizarse, con paso vacilante, la invención y aplicación de maquinaria que economiza trabajo humano y el uso de fuerza inanimada, se debió a que la estructura específicamente social de la industria moderna ya se edificaba a principios de dicho siglo.<sup>20</sup> Un

---

<sup>19</sup> Carmona de la Peña, Fernando “Reflexiones sobre el desarrollo económico de Inglaterra” Seminario de desarrollo y planificación 7º semestre E.N.E. marzo de 1968. Pág.2

<sup>20</sup> Roll, Eric, *Historia de las doctrinas económicas*, México, FCE, 3ª ed., 2003.

estudio más detenido ha hecho a los expertos preferir como decisiva la década de 1780 a la de 1760, por ser en ella cuando los índices estadísticos tomaron el súbito, intenso y casi vertical impulso ascendente que caracteriza al «take-off». La economía emprendió el vuelo.<sup>21</sup>

Ninguna economía industrial puede desenvolverse más allá de cierto punto hasta que posee una adecuada capacidad de bienes de producción [...] incluso los hombres más modestos llevan camisa, usan ropa de casa y muebles, y comen. El problema es, sencillamente, cómo encontrar con rapidez buenos y vastos mercados al alcance de los fabricantes. Pero semejantes mercados no existen, por ejemplo, para la industria pesada del hierro, pues sólo empiezan a existir en el transcurso de una Revolución Industrial (y no siempre, por lo que aquellos que emplean su dinero en las grandes inversiones requeridas incluso para montar fundiciones modestas comparadas con las grandes fábricas de algodón), antes que ese dinero sea visible, más parecen especuladores, aventureros, soñadores que verdaderos hombres de negocios. Estas desventajas concernían particularmente a la metalurgia, sobre todo a la del hierro. Su capacidad aumentó, gracias a una pocas y sencillas innovaciones, como la pudelación<sup>22</sup> y el laminado en la década de 1780-1790, pero la demanda no militar era relativamente modesta, y la militar aunque abundante gracias a una sucesión de guerras entre 1756 y 1815 [...] Desde luego no era lo bastante grande para convertir a Gran Bretaña en un país que sobresaliera en la producción de hierro. En 1790 superaba a Francia sólo en un 40%, e incluso en 1800 su producción total era menos de la mitad de toda la continental junta, y no pasaba del cuarto de millón de toneladas. La participación inglesa en la producción mundial de hierro tendería a disminuir en las próximas décadas.<sup>23</sup>

No ocurría lo mismo con la minería, que era principalmente la de carbón. El carbón tenía la ventaja de ser no sólo la mayor fuente de poderío industrial del siglo XIX, sino también el más importante combustible doméstico, gracias a la relativa escasez de bosques en Gran Bretaña. El crecimiento de las ciudades (y especialmente el de Londres) había hecho que la explotación de las minas de carbón se extendiera rápidamente desde el siglo XVI. A principios del siglo XVIII era sustancialmente una primitiva industria moderna, empleando incluso las más antiguas

---

<sup>21</sup> Hobsbawm, Eric, *Las era de la revolución: 1789-1848*, Buenos Aires, Argentina, Edt. Crítica, 6ª. Ed., p. 36.

<sup>22</sup> Refinado del hierro, rebajar el contenido de carbono y eliminación de azufre por lo que resulta hierro forjado.

<sup>23</sup> *Op. cit.*, p. 50.

máquinas de vapor (inventadas para fines similares en la minería de metales no ferrosos, principalmente en Cornualles) para sondeos y extracciones. De aquí que la industria carbonífera apenas necesitara o experimentara una gran revolución técnica en el periodo en que nos referimos. Sus innovaciones fueron más bien mejoras que verdaderas transformaciones en la producción. Pero su capacidad era ya inmensa y, a escala mundial. En 1800, Gran Bretaña produjo unos 10 millones de toneladas de carbón, casi el 90% de la producción mundial. Su próximo competidor –Francia– produjo menos de un millón.<sup>24</sup> Esta inmensa industria, aunque probablemente no lo bastante desarrollada para una verdadera industrialización masiva a moderna escala, era lo suficientemente amplia para estimular la invención básica que iba a transformar a las principales industrias de mercancías: el ferrocarril. Las minas no sólo requerían máquinas de vapor en grandes cantidades y de gran potencia para su explotación, sino unos eficientes medios de transporte para trasladar las grandes cantidades de carbón desde las galerías a la bocamina y especialmente desde ésta al punto de embarque. El tranvía o ferrocarril por el que corrieran las vagonetas eran una respuesta evidente. [...] por otra parte, el coste del transporte por tierra de mercancías voluminosas era tan alto, que resultaba facilísimo convencer a los propietarios de minas carboníferas en el interior de que la utilización de esos rápidos medios de transporte sería enormemente ventajosas para ellos. El ferrocarril constituía el gran triunfo del hombre por medio de la técnica. Desde un punto de vista económico, su gran coste era su principal ventaja. Sin duda su capacidad para abrir caminos hacia países antes separados del comercio mundial por el alto precio de los transportes, el gran aumento de la velocidad y el volumen de las comunicaciones terrestres, tanto para personas como mercancías.<sup>25</sup>

## **I.2 La Segunda Revolución Industrial.**

Los años que van de mediados del siglo XIX a inicios del XX fueron cruciales en aquel breve lapso del tiempo, cambió el mundo, una palabra se alzó con el protagonismo de la época “progreso” voz mágica que lo resumía todo, el tren alcanzó un desarrollo extraordinario medio millón de kilómetros de vías rodeaban el mundo y su auge disparó la economía y dinamizó la actividad comercial de países emergentes como: en Canadá la unión Canadian Pacific unía en

---

<sup>24</sup> *Op. cit.*, p. 51.

<sup>25</sup> *Op. cit.*, p. 52.

1876 el atlántico y el pacífico, Rusia construyó el transiberiano en 1891 con un recorrido de 7500 kilómetros; a esta vía de salida de manufacturas y mercancías se unía el auge de la navegación a vapor de los transportes, bajaron sus precios hacia 1898 a la mitad. A finales del XIX se potencio la agricultura inmensos territorios fueron rotulados, la tierra apenas costaba nada y sus productos llegaban con rapidez y a bajo costo a los mercados, se había inventado la cosechadora y en 1889 se empezó a fabricar el tractor del petróleo, los emporios agrícolas americanos y la producción de Rusia que compró con trigo sus primeras máquinas e instalo la primeras fábricas, la iniciativa India para racionalizar sus cultivos de cereales, la lana australiana, la enorme producción cárnica del cono sur americano que se vio potenciada a partir de 1875 con los mataderos frigoríficos creado poco antes, todo este boom agropecuario de un mundo emergente que contaba con extensiones gigantes fue el detrimento de los países europeos. En Inglaterra que en 1890 era autosuficiente en trigo, en 1900 importaba el 60 % del cereal algo parecido sucedería en Alemania y otros países europeos debido al éxodo del campo a la ciudad donde las fabricas requerían mano de obra en un momento de fuerte emigración europea en Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina o Brasil.<sup>26</sup>

De enorme importancia para comprender la historia del siglo XX fue que Alemania se convirtiera en la primera potencia industrial europea doblando a Inglaterra en producción de carbón y produciendo cinco veces más hierro y acero, era el motor de Europa, también Francia acelero su maquinaria industrial si en 1890 consumía 864 mil caballos de vapor en 1898 consumía un millón más. El auge del ferrocarril que tenía que servir diferentes cantidades de hierro colado y acero conllevó al de la siderurgia, si a finales de 1890 la producción mundial era de 27 millones de toneladas en 1899 se duplicó, lo mismo sucedía con el acero, lo que produjo hacia 1890 una segunda revolución industrial, surgieron industrias nuevas basadas en el motor de explosión, la electricidad, la química, ya nada iba a ser igual, comenzaba una nueva forma de colonización la industrial y económica , se creó una economía monetaria que generalizó el crédito, grandes instituciones financieras pusieron de moda los bancos de depósitos y la gran empresa se acostumbró a recurrir a los banqueros, a partir de 1895 la economía mundial se transformó. Pero los cambios de vida se debieron a los grandes inventos, la técnica empezó a

---

<sup>26</sup> Documental en CD. Crónica Universal de Nuestra Época, XX Century, una producción de creativos multimedia en asociación con Mediasat Group, Directed by: Clemente Tribaldos.

decidir el destino del hombre y sus gustos a satisfacer viejas necesidades y crear otras, el sistema de ventas a plazos facilitó el acceso de todos a todo y la sociedad comenzó a superar diferencias de clase, la gente tendió a vestir de acuerdo con el patrón comercial que la publicidad la ideaba a consumir los mismos productos, el hombre de ingenio inventaba cosas útiles. Thomas Alva Edison y Guillermo Marconi, son prototípicos, el hallazgo de las ondas Hertzianas por Heinrich Hertz en 1887 supondría una revolución en las comunicaciones, Herman Hollerith puso los cimientos de la informática en 1880 con su máquina estadística de tarjetas perforadas y la primera bombilla eléctrica veía la luz en 1879 dos años después Edison inventor de la lámpara incandescente montó se central eléctrica y la primera calle alumbrada artificialmente iluminada de la historia, 10 años después fundó la General Electric Company, en 1876 Alexander Graham Bell hizo las primeras demostraciones del teléfono en la exposición de Filadelfia un invento que revolucionaría el mundo.<sup>27</sup>

En 1873 nació la máquina de escribir y a partir de entonces no hubo años sin logro técnico o científico transcendental; el submarino, el fotograbado, la estereofonía, el automóvil, el dirigible la estilográfica, la motocicleta, el neumático, el cine, la radio, el teletipo, una lluvia de genialidades transformó la vida y asomó al hombre a una era nueva. Entre 1870 y principios del siglo XX en menos de treinta años se duplicó la población que alcanzó los 75 millones. La clave de la industrialización norteamericana fue su mercado interior ampliada por oleadas de inmigrantes un mercado sin barreras sin cortapisas aduaneras casi sin impuestos, el sur se convirtió en una potencia textil, en la región de los grandes lagos creció la industria conservera, el descubrimiento del petróleo disparó una nueva fiebre del oro, los nuevos líderes civiles nacidos de las capas humildes valoraban al trabajo más que al trabajador. John Rockefeller creó la primera refinería de petróleo de los Estados Unidos y levantó la Standard Oil Company. Andrew Carnegie se convirtió en el rey del acero y J. P. Morgan en el de las finanzas.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> *Op. cit.*

<sup>28</sup> *Op. cit.*



En Sudamérica la estabilización fue en aumento a partir de 1880 tras la crisis que siguió a la independencia, una nueva forma de pensar basada en la explotación de recursos y la exportación posibilitó el progreso.<sup>29</sup>

La estabilidad de las monedas, la bajada de precios la subida del nivel de vida la posibilidad de emigrar y las buenas perspectivas industriales hicieron que en general los últimos años del siglo XIX fueran de bonanza, aunque latiera la similla de la discordia atizada por las ambiciones territoriales, la rivalidad económica y la lucha por los mercados pero la prosperidad era un tanto ficticia, la clase media vivía bien a costa de la clase baja el desarrollo industrial favoreció al capitalista, al empresario, al accionista la concentración industrial provocó masificación en los suburbios, el obrero desprecio al señorito, al patrón y soñaba con la revolución. Terminaba el siglo XIX o empezaba el XX cómo distinguir si el horizonte se iluminaba con los primeros destellos del amanecer o con las últimas luces de la tarde.<sup>30</sup>

### **I.3 Revolución Informática.**

La diferencia con las revoluciones tecnológicas anteriores es que mientras éstas revolucionaban el transporte y otras formas de innovaciones, tanto de aparatos como de nuevas empresas. Más adelante, la computadora potenciaba un aspecto importante de la actividad productiva por medio de ella, el bien mismo puede ser diseñado y las actividades productivas pueden ser abstraídas, no solamente el proceso de trabajo sino la propia gestión. Esto hizo posible el desarrollo de departamentos específicos en todas las grandes empresas, en las actividades independientes de las universidades, esto pasa a ser central para la producción y para la propiedad, porque pasa a ser el núcleo del nuevo capital: el diseño de todos los procesos, incluso de las actividades comerciales a través por ejemplo de la franquicia. ¿Qué es una franquicia?: Mc Donald's, Coca-Cola, las grandes empresas innovan, producen nuevos productos, los patentan, monopolizan ese conocimiento y lo venden o lo rentan. Esta es la base de la nueva empresa flexible, esto es la nueva división del trabajo interempresarial entre quien produce el diseño y lo administra, y quien produce los componentes materiales. La relación que se da es que la Coca-Cola le arrienda el

---

<sup>29</sup> *Op. cit.*

<sup>30</sup> *Op. cit.*

conocimiento, le permite su uso, con venta de algunas *mercancías claves*<sup>31</sup> como el jarabe. Es una venta a precios de monopolio, un precio que no guarda una relación con su precio de producción.<sup>32</sup>

En la década de 1970 se constituyó un nuevo paradigma tecnológico organizado en torno a la tecnología de la información, sobre todo en los Estados Unidos, fue un segmento específico de su sociedad, en interacción con la economía global y la geopolítica mundial, el que materializó un modo nuevo de producir, comunicar, gestionar y vivir. Es probable que el hecho de que este paradigma naciera en los Estados Unidos, y en buena medida en California y en la década de los setenta, tuviera consecuencias considerables en cuanto a las formas y evolución de las nuevas tecnologías de la información. Por ejemplo, a pesar del papel decisivo de la financiación y los mercados militares en el fomento de los primeros estadios de la industria electrónica durante el periodo comprendido entre las décadas de 1940 y 1960, cabe relacionar de algún modo el florecimiento tecnológico que tuvo lugar a comienzos de la década de los setenta con la cultura de la libertad, la innovación tecnológica y el espíritu emprendedor que resultaron de la cultura de los campos estadounidenses de la década de 1960. No tanto en cuanto a su política, ya que Silicon Valley<sup>33</sup> [...] El énfasis concedido a los instrumentos personalizados, la interactividad y la interconexión, y la búsqueda incesante de nuevos avances tecnológicos, aun cuando en apariencia no tenían mucho sentido comercial, estaban claramente en discontinuidad con la tradición precavida del mundo empresarial. La revolución de la tecnología de la información, de forma medio consciente, difundió en la cultura material de nuestras sociedades el espíritu libertario que floreció en los movimientos de la década de los sesenta. No obstante, tan pronto como se difundieron las nuevas tecnologías de la información y se las apropiaron diferentes

---

<sup>31</sup> El ser bienes intangibles generan también otra diferencia fundamental con los tangibles. En los tangibles, el costo principal de producción son las materias primas y el trabajo para producir el bien. En cambio, en el bien intangible el costo de producción puede ser completamente diferente del costo de producción. La producción es todo lo que hace falta para tener el diseño y la reproducción es copiar simplemente: cualquier persona que tenga conocimiento adecuado puede copiarlo sin hacer ningún trabajo de investigación. La dificultad del capitalismo para apropiarse del conocimiento es que el conocimiento se copia. Puede ser patentado, pero es difícil de evitar. En Dabat, Alejandro. P. 44.

<sup>32</sup> Dabat, Alejandro, *Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México*, México, UNAM, Facultad de economía, 1ª ed., Pág. 43-44.

<sup>33</sup> Valle de Silicio, es el nombre que recibe la zona sur del área de la bahía de San Francisco, el norte de California, Estados Unidos donde se alojan muchas de las mayores corporaciones de tecnología del mundo y miles de pequeñas empresas en formación. ( [https://es.wikipedia.org/wiki/Silicon\\_Valley](https://es.wikipedia.org/wiki/Silicon_Valley)) consultado el 13 de abril de 2017.

países, distintas culturas, diversas organizaciones y metas heterogéneas, explotaron en toda clase de aplicaciones y usos, que retroalimentaron la innovación tecnológica, acelerando la velocidad y ampliando el alcance del cambio tecnológico, y diversificando sus fuentes.<sup>34</sup>

No obstante, el factor histórico más decisivo para acelerar, canalizar y moldear el paradigma de la tecnología de la información e inducir sus formas sociales asociadas fue/es *el proceso de reestructuración capitalista* emprendido desde la década de 1980, así que resulta adecuado caracterizar al nuevo sistema tecno-económico de capitalismo informacional. El modelo keynesiano de crecimiento capitalista que originó una prosperidad económica y una estabilidad social sin precedentes para la mayoría de las economías de mercado durante casi tres décadas desde la Segunda Guerra Mundial, alcanzó el techo de sus limitaciones inherentes a comienzos de la década de 1970 y sus crisis se manifestaron en forma de una inflación galopante, cuando los aumentos del precio del petróleo de 1974 y 1979 amenazaron con situar la inflación en una espiral ascendente incontrolada, los gobiernos y las empresas iniciaron una reestructuración en un proceso práctico de tanteo que aún se está gestando a mediados de la década de 1990, poniendo un esfuerzo más decisivo en la desregulación, la privatización y el desmantelamiento del contrato social entre el capital y la mano de obra, en el que se basaba la estabilidad del modelo de crecimiento previo.<sup>35</sup>

#### **I.4 Pensamiento Económico.**

El desarrollo del neoliberalismo dará forma histórica a la expansión de la revolución tecnológica. El liberalismo será la ideología que presidirá la nueva organización del mundo, sobre la base de que cuanto menos intervenga el Estado mejor funcionara el sistema, ya que no debe interferir en las acciones de las empresas, ni de los grupos financieros. Esto expresa las reglas del más fuerte: la especulación financiera sin límite, etcétera y la configuración de las organizaciones mundiales según esta lógica. Por un lado generan enormes fuerzas productivas y, por otro, generan enormes

---

<sup>34</sup> Castells, Manuel, La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. 1. México, XXI, 1996., p. 12.

<sup>35</sup> *Op. cit.*, p. 13.

dificultades. Esto llevará a una crisis del neoliberalismo, porque será muy pobre el efecto regulador.<sup>36</sup>

En la medida en que el neoliberalismo es dominante, el pensamiento científico se desarrollará por fuera, al margen, en contraposición a estas corrientes. En relación al nuevo papel de la tecnología y de la revolución tecnológica, dos corrientes muy importantes desde el centro de la teoría económica oficial, chocarán profundamente con los fundamentos mismos de esta corriente. El evolucionismo, la corriente llamada neo-Schumpeteriano que no se plantean atacar los fundamentos mismos de la teoría, pero que lo hacen. Los evolucionistas, se desarrollan dentro del pensamiento microeconómico en relación con el papel de la innovación. A diferencia de lo que plantea la teoría económica, que cuando uno innova es porque compra tecnología, ellos dirían que ese no es el problema central, que el problema importante en la innovación tecnológica no es la compra de tecnología sino que es la capacitación de la gente para usar la tecnología. Si una empresa compra tecnología y no tiene a la gente preparada no le sirve absolutamente de nada. No es un insumo que tiene propiedades independientes del conocimiento, de la cultura de la gente. En última instancia, lo fundamental es la cultura, porque si se tiene la cultura y el conocimiento de la gente, comprar la tecnología es fácil: se compra a crédito, se la imita. El problema entonces no es la compra, es la preparación de la gente.<sup>37</sup>

Schumpeter se caracterizó por centrarse en la producción, no en la demanda, a pesar de utilizar el instrumento de la teoría económica. Su pensamiento está centrado en la producción, en el papel del empresario innovador que plantea nuevas combinaciones productivas en un proceso de destrucción creativa. Centraba la dinámica del capitalismo precisamente no en el mercado o el papel del consumidor, sino en el papel de la destrucción creativa. A esto le acompañaba una teoría del ciclo largo muy interesante. El participa en la discusión de la segunda década del siglo pasado, ligada a las grandes revoluciones tecnológicas sobre la nueva onda tecnológica con el apoyo en las nuevas tecnologías para sustituir a las viejas a través de la competencia. Apoyándose en esta teoría –en la primera corriente Nelson y Winter son los más importantes; en la segunda corriente fundamentalmente Freeman y Carlota Pérez- se genera un debate sobre el

---

<sup>36</sup> Dabat, Alejandro, *Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México*, México, UNAM, Facultad de economía, 1ª ed., Pág. 16

<sup>37</sup> *Ibidem*, p. 17

significado de las revoluciones tecnológicas y la naturaleza de los cambios incrementales, radicales, etcétera.<sup>38</sup>

Dosi desarrolla la idea de paradigma tecnológico. A esto, Freeman y Pérez agregan: no es solamente un paradigma tecnológico, es tecno-económico: no es solamente el uso de una tecnología, sino que es un cierto tipo de producción asociada a esa tecnología. Y pasan a otra conclusión fundamental, que los coloca en un campo muy próximo al marxismo. Dicen: no solamente el nuevo paradigma es tecno-económico, sino que por su misma lógica lleva a un nuevo sistema sociopolítico. Paralelamente a estas corrientes, se desarrolla otra que es la de las instituciones. Este pensamiento es reivindicado sobre todo a partir de un gran descubrimiento que es la teoría de costo de transacciones que plantea la importancia de factores externos.<sup>39</sup>

La periodización dependentista que será muy importante en América Latina. Lo que caracterizará a la periodización que hará el dependentismo será que ya no se referirá tanto a las etapas del desarrollo económico por la producción, por la sociedad, sino que se la definirá por las formas de dependencia del exterior. Se desplazará el centro del análisis del desarrollo interior de la estructura productiva a la dependencia. Y habrá dos expresiones que pasarán a ser clásicas: vieja y nueva dependencia acuñada por Theotonio Dos Santos, que tendrá que ver con una dependencia fundamentalmente comercial y otra de naturaleza industrial basada en la inversión directa, en el control del aparato productivo de los países de América Latina por la empresa extranjera. Se parte de la idea de que esta dependencia de la inversión extranjera constituirá un bloqueo e impedirá el desarrollo de la producción. En esta misma época se hablará de la dependencia en relación con los países: la vieja dependencia de Inglaterra y la nueva dependencia de Estados Unidos, y de la empresa transnacional que pasará a controlar los principales sectores de la industria.<sup>40</sup>

Lo que importa para los autores dependentistas para explicar la periodización del desarrollo económico no es si crece o no la industria, es la relación de dependencia: cuanto más se acentúa la relación de dependencia más se acentúa el subdesarrollo en los países atrasados. La cuestión

---

<sup>38</sup> Ídem.

<sup>39</sup> Ibídem, p. 19

<sup>40</sup> Ibídem, p. 25

tiene que ver con si comerciar o no comerciar y va confrontada con la tesis de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL). La CEPAL nunca se opone a la inversión extranjera; tampoco se opone al comercio internacional; lo que dice es que para que haya un desarrollo industrial es necesaria la promoción del estado; es una acumulación de las teorías keynesianas y de Haya de la Torre. Otros autores plantean el tema de la industrialización tardía: que la diferencia que hay entre los países que se industrializan primero y los que se industrializan después es que el estado ha cumplido un papel fundamental en el desarrollo de la industrialización. Esto lleva a una reacción con la discusión sobre la acumulación originaria. La teoría de la CEPAL, de Prebisch es que es fundamental la intervención del Estado y que sin ella es imposible la industrialización.<sup>41</sup>

El estado cumplirá un papel fundamental, pero no cualquier Estado. El proteger por proteger da lugar a monopolios, economías cautivas, abusos por parte de los grandes monopolios que controlan la economía de los países, perjudican a los consumidores, etc. La cuestión es usar eficientemente los recursos en términos de promover el desarrollo, polemizando en dos lados: contra el neoliberalismo que defiende el mercado por sí solo, y contra los nacionalistas que dicen que lo que importa es que no entre el capital extranjero.<sup>42</sup>

Aproximadamente cada 25 años la economía cambia su tendencia entre épocas de crecimiento y de estancamiento de la economía mundial. Hay cinco revoluciones tecnológicas que han sido perfectamente estudiadas. La primera y segunda revoluciones industriales tienen en común que se basan en la producción. La actual es llamada tercera ola por Toffler. La de mediados del siglo XIX no se basó en la industria, sino en los transportes, es la gran revolución del ferrocarril y de la navegación marítima, que hizo posible la expansión del mercado mundial. El concepto de industria ha sido asimilado al de producción, no al de producción manufacturera; los transportes son considerados como parte de la industria.<sup>43</sup>

Para la economía política marxista la tecnología es una fuerza productiva fundamental. La ciencia y la tecnología juegan un papel histórico central y esto se expresa en muchos aspectos,

---

<sup>41</sup> *Ibidem*, p. 27

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 29

<sup>43</sup> *Ibidem*, p. 30

tanto en el desarrollo histórico como la principal fuerza productiva, el papel que cumple en el desarrollo de las fuerzas productivas y de la sociedad, pero también en términos de la economía política. La tecnología primero es un elemento central en la configuración del modo de producción capitalista; el papel de la gran industria es central, el papel de la máquina-herramienta es central en el modo de producción capitalista y en todo su desarrollo. No solamente la producción capitalista se define como la propiedad de los medios de producción modernos que son fundamentalmente los que configuran la gran industria, sino también porque en la acumulación de capital y en las formas de rentabilidad capitalista, la tecnología juega un papel fundamental. Marx distingue entre plusvalía absoluta y plusvalía relativa e identifica la plusvalía relativa fundamentalmente por su relación con la tecnología, con la innovación. La innovación es fundamental para generar ganancias extraordinarias, que es la lógica específica que caracteriza el capitalismo industrial. También en términos de la acumulación de capital, se establece la diferencia entre acumulación extensiva y acumulación intensiva. La acumulación extensiva es la que acumula simplemente factores productivos: más capital y más fuerza de trabajo. La acumulación intensiva es aquella en que, mediante la incorporación de tecnología, eleva la productividad del trabajo. La productividad del trabajo, a su vez, es fundamental como instrumento de competencia capitalista. La competencia se explica fundamentalmente por la incorporación de tecnología. Los capitalistas, si quieren obtener ganancia extraordinaria, suponiendo que no existan situaciones de monopolio, no tiene otra alternativa que tratar de reducir costos mediante la incorporación de tecnología.<sup>44</sup>

La economía política le da una enorme importancia a la tecnología, en el caso de Marx no solamente con la producción, con el desarrollo de las fuerzas productivas, con la conformación del nuevo tipo de capitalismo, sino también con el proceso de valorización, con las formas de acumulación, con o sin modificación de la composición orgánica del capital a partir de la incorporación de tecnología; en la competencia es fundamental el papel de la tecnología. La teoría económica convencional le da muy poca importancia a la tecnología. La considera prácticamente como factor exógeno. La teoría neoclásica parte de dos grandes construcciones: la teoría del mercado y la teoría de la producción, que simplemente considera factores de la producción, el capital y el trabajo, y la tecnología es vista como un insumo, parte de la función

---

<sup>44</sup> *Ibidem*, p. 36

de producción; es decir, que se agrega como se agrega más trabajo, como se compran ciertos insumos se puede comprar tecnología pero es un factor exógeno; la tecnología no es un factor de la producción.<sup>45</sup>

La innovación es la introducción de una tecnología nueva, de un conocimiento nuevo. Para abordar las revoluciones tecnológicas, hay tres categorías que resultan fundamentales. Primero, toda innovación tiene que ver con un aspecto de la actividad productiva. En el caso de la innovación económica es la introducción de un nuevo conocimiento. Dentro de los nuevos conocimientos, se hace una diferenciación muy importante entre lo que se llaman innovaciones incrementales, que son innovaciones que se hacen sobre la base de la misma tecnología básica utilizada por una empresa o por un productor cualquiera, y lo que se llaman innovaciones radicales, que consiste en modificar los fundamentos mismos en esa innovación, cuando hay un salto, un quiebre en lo que es la trayectoria tecnológica, la línea de desarrollo productivo de una determinada empresa, país, etc. Es cuando hay un cambio en los fundamentos mismos y los anteriores fundamentos son sustituidos por otros. O sea, es un desplazamiento que implica no solamente una transformación del medio de producción, sino también de los propios fundamentos científicos de esa actividad productiva.<sup>46</sup>

En términos de la producción, en el estudio de la primera revolución industrial, hay una serie de innovaciones que cumplen un papel revolucionario. Se abandona una tecnología anterior por una nueva tecnología de la máquina herramienta, tanto al nivel de las tecnologías duras como de las tecnologías blandas. La revolución informática da lugar a una transformación productiva que se expresa en el surgimiento de un nuevo patrón productivo articulado en torno a lo que nosotros llamamos el sector electrónico-informático articulador de las nuevas tecnologías radicales y de las nuevas producciones radicales. El nuevo sector electrónico-informático modifica la naturaleza de los medios de producción y de consumo existentes. A los medios de producción le agrega el control numérico; a la máquina-herramienta la convierte en máquina programable. Esto cambia una serie de leyes de la economía. En términos de bienes de consumo se da lo mismo,

---

<sup>45</sup> *Ibíd.*, p. 40

<sup>46</sup> *Ibíd.*, p. 41



con la flexibilización y sobre todo con la gran revolución que implica la conexión con las telecomunicaciones.<sup>47</sup>

La diferencia con las revoluciones tecnológicas anteriores es que mientras éstas revolucionaban las manos o de los pies con el transporte o de la voz con las comunicaciones –o sea, la tecnología lo que hace es potenciar ciertas características del cuerpo humano-, la computadora potencia el cerebro.<sup>48</sup>

Desde sus orígenes hasta el día de hoy, el mercado ha evolucionado y se ha vuelto cada vez más complejo para su comprensión y funcionamiento, las interrelaciones que ha generado son mayores y sus impactos en la vida social y económica de un país son de tal importancia para el crecimiento económico.

Derivado de lo anterior es importante conocer la definición de un mercado y su relación con los elementos que lo componen así como la dirección y regulación que el mercado hoy en día está tomando.

---

<sup>47</sup> *Ibidem*, p. 42

<sup>48</sup> *Ibidem*, p. 43

## CAPÍTULO II

**Los mercados, la industria y la competencia ¿cómo se analizan hoy?**



“El presente apartado no pretende ahondar en el amplio concepto del mercado, solo resaltare características importantes para ayudar a comprender el concepto de Insumos esenciales”.

## II.1 Definición de Mercado.

Las unidades económicas se pueden dividir en dos grandes grupos por su función: compradores y vendedores. Los compradores son los consumidores, que compran bienes y servicios, y las empresas, que compran trabajo, capital y *materias primas* que utilizan para producir bienes y servicios. Los vendedores son las empresas, que venden sus bienes y servicios; los trabajadores, que venden sus servicios de trabajo; y los propietarios de recursos, que arriendan la tierra o venden recursos minerales a las empresas.<sup>49</sup>

Un mercado es un conjunto de compradores y vendedores que, por medio de sus interacciones reales o potenciales, determinan el precio de un producto o de un conjunto de productos. Obsérvese que un mercado es mayor que una industria. Una industria es un conjunto de empresas que venden productos idénticos o estrechamente relacionados entre sí.<sup>50</sup>

Para prevenir estructuras de mercado que impliquen riesgos a la competencia mediante el análisis de concentraciones es importante identificar y definir las dimensiones de un mercado. Las dimensiones de un mercado se refieren a sus límites, tanto desde el punto de vista geográfico como desde el punto de vista de la variedad de productos que comprende.<sup>51</sup>

La definición de un mercado es importante por varias razones. La empresa tiene que saber cuáles son sus competidores reales y potenciales, así como conocer las fronteras que delimitan las características de los productos y las fronteras geográficas de su mercado para poder fijar el precio, elaborar sus propuestas de publicidad y tomar decisiones de inversión de capital. La definición de un mercado también es importante para las decisiones de los gobernantes. Por ejemplo *¿Debe permitir el gobierno una fusión o una adquisición que afecte a empresas que producen productos idénticos o debe intentar impedirla?*<sup>52</sup>

---

<sup>49</sup> Robert S., Pindyck, *Microeconomía*, Madrid, Pearson Educación Editores, 5ª ed., 2001, Pág. 8

<sup>50</sup> Ídem.

<sup>51</sup> Ibídem, p. 10

<sup>52</sup> Ibídem, p. 11

## II.2 Los mercados perfectamente competitivos.

Los mercados perfectamente competitivos son modelos teóricos que difícilmente se encuentran en la realidad económica, sin embargo marcan la dirección a través de supuestos para poder acercarse a lo óptimo.

El modelo de la *competencia perfecta* se basa en tres supuestos esenciales: (1) *las empresas son precio-aceptante*, (2) *los productos son homogéneos* y (3) *hay libertad de entrada y salida*.

***Las empresas son precio aceptante:*** como cada empresa vende una proporción suficientemente pequeña de la producción total del mercado, sus decisiones no influyen en el precio de mercado. Por lo tanto, cada una considera dado el precio del mercado. En suma, las empresas de los mercados perfectamente competitivos son precio-aceptantes.

***Homogeneidad del producto:*** la conducta precio-aceptante normalmente se da en los mercados en los que las empresas producen productos idénticos o casi idénticos. Cuando los productos de todas las empresas de un mercado son sustitutivos perfectos es decir, cuando son homogéneos ninguna puede cobrar un precio superior al de otras empresas sin perder la mayor parte de su negocio o todo.

***Libertad de entrada y salida:*** la libertad de entrada y salida significa que no hay ningún coste especial que haga que resulte difícil para una nueva empresa entrar en una industria y producir o salir si no puede obtener beneficios. Como consecuencia, los compradores pueden cambiar fácilmente de proveedor y los proveedores pueden entrar o salir fácilmente del mercado.<sup>53</sup>

Exceptuando la agricultura, pocos mercados del mundo real son perfectamente competitivos en el sentido de que cada una de las empresas se enfrenta a una curva de demanda de un producto homogéneo perfectamente horizontal en una industria en la que se puede entrar o salir libremente. No obstante, muchos mercados son muy competitivos en el sentido de que las

---

<sup>53</sup> *Ibíd*em, p. 258,259

empresas se enfrentan a unas curvas de demanda muy elásticas y es relativamente fácil entrar y salir.<sup>54</sup>

Como hemos visto, en el mercado interactúan compradores y vendedores de bienes y servicios, esta interacción tan simple, encierra una complejidad de factores claves para su buen funcionamiento, tanto trabajo, capital y materias primas es donde descansa el intercambio de bienes y servicios por lo tanto es importante el análisis del acceso a dichos factores. Ya que las presiones que podrían ejercer al mercado son de suma importancia. Los precios, los productos y la accesibilidad al mercado serán los ejes hacia un correcto funcionamiento del mercado.

Entonces lo que usualmente entendemos como un mercado es una localización geográfica homogénea, donde los compradores y vendedores se encuentran para intercambiar una única, uniforme mercancía por un común y uniforme medio de pago llamado dinero, en periodos específicos de tiempo. De manera que, mientras que los beneficios del libre mercado dependen de la diversidad, la operación de esos mercados depende de la uniformidad.<sup>55</sup>

En efecto, es una preocupación de uno de los fundadores de la economía política moderna, William Petty, quien fue el primero en confrontar este dilema entre la diversidad y la uniformidad. En la riqueza de las ideas, Alessandro Roncaglia señala que Petty reconoce que “la mercancía no es la unidad más pequeña existente de materia de la cual el universo económico está compuesto, sino que es en sí misma una abstracción” (Roncaglia, 2005, 64) Petty trabajó con las “nociones de mercancía y de mercado en un breve ensayo escrito en forma de dialogo, el Dialogo de los diamantes”

Entonces, en la ausencia de una norma que debiera permitir el establecimiento de un único punto de referencia para el precio de los diamantes, el señor B considera el intercambio como un acto riesgoso, ya que parece imposible para el comprador evitar ser engañado, en lo que para él es un evento único, por el comerciante que tiene un conocimiento más amplio. En la ausencia de una red de intercambios regulares, es decir de un mercado, las características y las circunstancias de

---

<sup>54</sup> *Ibidem.*

<sup>55</sup> Kregel, Jan, *Economía monetaria de la producción, dinero, inestabilidad y crisis*, México, 1ª ed., agosto de 2015, p. 379

diferenciación mencionadas arriba operan de tal manera que hacen de cada acto de intercambio un episodio único, en donde el precio esencialmente deriva de la mayor o menor capacidad de negociación del vendedor y del comprador.

La existencia de un mercado, por el contrario, permite la transformación de una gran parte de los elementos que distinguen cada intercambio individual de cualquier otro, en diferencias suficientemente sistemáticas en el precio en relación con un tipo ideal de diamante tomado como punto de referencia. Entonces, la paradoja de la oferta y la demanda como determinantes del precio: una mercancía uniforme es necesaria para la creación de un mercado, pero la uniformidad que crea una mercancía requiere un mercado y un precio de mercado.<sup>56</sup>

Los escritos de Petty entonces ofrecen una representación del proceso de abstracción que conduce a los conceptos de mercado y de mercancía desde los intercambios particulares múltiples que ocurren en la economía. Así, para Petty, el mercado es una abstracción, en el sentido que cada acto individual de intercambio concierne a un diamante específico, intercambiado en un tiempo y lugar específico, a un precio específico. El mercado existe como un concepto el cual es útil, en efecto indispensable, para una comprensión del funcionamiento de un sistema económico mercantil y luego sistema económico capitalista, precisamente porque es posible abstraer de los múltiples intercambios individuales un conjunto dado de relaciones dadas que pueden ser consideradas como representativas de la experiencia actual y que pueden proporcionar una guía de comportamiento. En efecto, la realidad está compuesta de un número infinito de objetos individuales específicos. Nosotros los agrupamos en categorías tales como diamantes, sobre la base de algunas afinidades a las que atribuimos importancia central en tanto que ignoramos elementos de diferenciación considerados como de importancia secundaria. En otras palabras, la mercancía no es un átomo de la realidad económica, pero es en sí misma una abstracción, que a su vez implica cierto nivel de agregación. El más oportuno nivel de agregación está determinado por la extensión de las interrelaciones entre los varios actos de intercambio. Así, podemos hablar de diferentes diamantes individuales como pertenecientes a una única mercancía, con su propio mercado específico porque las relaciones entre los varios intercambios individuales de diamantes particulares son tales que hacen aceptable la hipótesis

---

<sup>56</sup> *Ibíd.*, p. 380

que ellos son uno y el mismo bien, en la medida en que ellos permiten la reducción de todas las diferencias de peso, dimensión y calidad a diferencias cuantitativas de precio.<sup>57</sup>

En efecto, un precio corresponde a una mercancía; representa una multiplicidad de valores, cada uno relativo a un acto individual de intercambio, cuando tales actos de intercambio conciernen a bienes suficientemente similares entre ellos como para ser incluidos bajo la única etiqueta de la misma mercancía. Así, la teoría del libre mercado requiere de mercados para proporcionar los precios que hacen homogénea la diversidad de aspectos de las mercancías, pero un mercado puede solamente existir si hay mercancías homogéneas.<sup>58</sup>

Esta paradoja usualmente se oculta detrás de las hipótesis que se establecen para definir un mercado perfectamente competitivo, usualmente definido en los libros de texto como la existencia de un solo precio para una mercancía dada:

- 1) Muchos proveedores, cada uno con una proporción insignificante del mercado –lo que significa que cada empresa es muy pequeña con relación al mercado en su conjunto como para afectar el precio a través de un cambio en su propia oferta-, de manera que se asume que cada empresa individual es tomadora de precios.
- 2) Un producto homogéneo e idéntico producido por cada empresa –en otras palabras, el mercado ofrece productos homogéneos o estandarizados que son perfectos sustitutos uno del otro-. Los consumidores perciben que los productos son idénticos y perfectos sustitutos entre sí.
- 3) Los consumidores tienen información perfecta acerca de los precios que todos los vendedores en el mercado cobran –de manera que si algunas firmas deciden cobrar un precio más alto que el precio prevaleciente en el mercado, habrá un gran efecto de sustitución saliendo de esta empresa y viceversa, hacia aquellas empresas que deciden vender por debajo del precio prevaleciente-.

---

<sup>57</sup> *Ibídem*, p. 381-382

<sup>58</sup> *Ibídem*, p.383

- 4) Se supone que todas las empresas tienen igual acceso a los recursos (tecnología, otros insumos) y a las mejoras en las tecnologías de producción alcanzadas por una empresa, y se pueden extender a todos los otros oferentes en el mercado.
- 5) Se está suponiendo que no hay barreras a la entrada y a la salida de las empresas en el largo plazo –lo que significa que el mercado está abierto a la competencia de nuevos oferentes- esto afecta las ganancias de largo plazo hechas por cada empresa en la industria. El equilibrio de largo plazo de un mercado perfectamente competitivo ocurre cuando la empresa en el margen tiene ganancias normales solamente en el largo plazo y cada empresa enfrenta una curva de demanda horizontal para su producción.
- 6) No hay externalidades en la producción y en el consumo, de manera que no hay una divergencia entre los costos y beneficios privados y sociales.
- 7) No existen ventajas o desventajas de la localización geográfica, en tanto que todos los intercambios tienen lugar en una única localización al mismo tiempo.<sup>59</sup>

Por otra parte Joseph Schumpeter, en su libro *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1942), argumentó que el tipo de competencia que de hecho tiene lugar en las economías capitalistas está asociada con la creación de una nueva mercancía, la nueva tecnología, la nueva fuente de oferta, el nuevo tipo de organización –competencia que define una ventaja de costo o cualidad decisivas la cual impacta no solamente a los márgenes de ganancias a la producción de las empresas existentes, sino también a sus fundamentos y a sus propias vidas-. Para Schumpeter, es la creación de la diversidad a partir de la producción existente lo que proporciona los beneficios en el sistema de mercado capitalista. Es la creación de una posición de monopolio a través de una mejor y diferente producción lo que estimula la destrucción creativa que produce riqueza y acumulación en la economía. Pero, nótese que ésta es una diferente clase de diversidad que la que propone Smith, puesto que ella no emana de la idiosincrasia de las preferencias de los individuos. Es resultado de un cambio en la información dada y, por tanto, mucho más cercana al tipo de proceso que Foster tenía en mente. Schumpeter rechazó la existencia de una era completamente dorada de competencia perfecta. Sin embargo, mantuvo el marco Walrasiano del equilibrio, en la creencia de que el mercado podría eventualmente eliminar las ventajas competitivas, aunque en sus últimos años él vio el advenimiento de las grandes corporaciones

---

<sup>59</sup> *Ibidem*, p. 385



como una fuerza que disminuye la creación para la destrucción. Los dos principios de la diversidad y la homogeneidad, la eficiencia del mercado requiere diversidad, la competencia perfecta requiere productos homogéneos, y la competencia Schumpeteriana que, de nuevo, requiere la diferenciación para procurar la destrucción creativa. Pero Schumpeter nos acerca a la idea de Foster de valor y la toma de decisiones requerida en la reacción y adaptación de las instituciones al cambio tecnológico.<sup>60</sup>

Un corolario de la crítica de Sraffa a las teorías de oferta y demanda de los precios produjo las controversias de la teoría del capital de Cambridge en la cual los economistas mainstream presentaron modelos en los que un bien de capital homogéneo producía una mercancía homogénea en un modelo que buscaba mostrar la operación de los precios relativos del capital y del trabajo. Pero no hay un mercado en el que se intercambie capital por trabajo; existen solamente mercados en los que los bienes intensivos en trabajo o en capital compiten.<sup>61</sup>

### **II.3 La eficiencia de un mercado competitivo.**

Para evaluar el resultado del mercado solemos preguntarnos si consigue la eficiencia económica, es decir, la maximización del excedente agregado del consumidor y del productor. *Los controles de los precios* provocan una pérdida irrecuperable de eficiencia. Por lo tanto, esta política impone un coste de eficiencia a la economía. El excedente agregado del consumidor y del productor disminuye en la cuantía de la pérdida irrecuperable de eficiencia.<sup>62</sup>

En algunas situaciones, hay fallos de mercado: como los precios no transmiten las señales correctas a los consumidores y a los productores, el mercado competitivo no regulado es ineficiente, es decir, no maximiza el excedente agregado del consumidor y del productor. Hay dos importantes casos en los que hay fallos de mercado.

1. Externalidades: a veces, las acciones de los consumidores o de los productores generan costes o beneficios que no se reflejan en el precio de mercado. Estos costes o beneficios se denominan externalidades porque son externos al mercado.

---

<sup>60</sup> *Ibidem*, p. 386

<sup>61</sup> *Ibidem*, p.387

<sup>62</sup> Robert S., Pindyck, *Microeconomía*, Madrid, Pearson Educación Editores, 5ª ed., 2001, p. 302

2. Falta de información: cuando los consumidores carecen de información sobre la calidad o la naturaleza de un producto y, por lo tanto, no pueden tomar decisiones de compra que maximicen la utilidad.<sup>63</sup>

## II.4 La eficiencia económica de los mercados competitivos.

Este resultado se obtiene tanto en un marco de intercambio como en un marco de equilibrio general en el que todos los mercados son perfectamente competitivos. Es la forma más directa de mostrar cómo funciona la famosa *mano invisible* de Adam Smith, ya que nos indica que la economía asignara automáticamente los recursos de una manera eficiente sin necesidad de que intervenga el Estado. Son las acciones independientes de los consumidores y de los productores, que consideran dados los precios, las que permiten que los mercados funcionen de una manera económicamente eficiente. Como cabría esperar, el resultado de la mano invisible se utiliza frecuentemente como norma para comparar el funcionamiento de todos los mercados del mundo real. Para algunos autores, la mano invisible apoya el argumento normativo a favor de una reducción de la intervención del Estado; sostienen que los mercados son muy competitivos. Para otros, la mano invisible apoya el argumento a favor de un aumento del papel del Estado; mantienen que su intervención es necesaria para que los mercados sean más competitivos.

Cualquiera que sea la visión que tengamos del Estado, la mayoría de los economistas consideran que el resultado de la mano invisible es importante. En realidad, el resultado de que el equilibrio competitivo es económicamente eficiente suele denominarse primer teorema de la economía del bienestar (la economía del bienestar entraña la evaluación normativa de los mercados y de la política económica). En términos formales, establece lo siguiente:

Si todo el mundo comercia en el mercado competitivo, se realizaran todos los intercambios mutuamente beneficiosos y la asignación de equilibrio resultante será económicamente eficiente. Lo que sabemos sobre el equilibrio competitivo desde la perspectiva del consumidor:

- 1) Como las curvas de indiferencia son tangentes, todas las relaciones marginales de sustitución entre los consumidores son iguales.

---

<sup>63</sup> Ídem.

- 2) Como cada curva de indiferencia es tangente a la recta de precios, la RMS de alimentos por vestido de cada persona es igual a la relación de precios de los dos bienes.

Formalmente, si  $P_V$  y  $P_A$  son los dos precios,

$$RMS^J_{AV} = P_V / P_A = RMS^C_{AV}$$

No es fácil lograr una asignación eficiente cuando hay muchos consumidores y muchos productores. Puede lograrse si todos los mercados son perfectamente competitivos. Pero también pueden conseguirse resultados eficientes por otros medios, por ejemplo, mediante un sistema centralizado en el que el Estado asigne todos los bienes y servicios. La solución competitiva suele preferirse porque asigna los recursos con un mínimo de información. Todos los consumidores deben conocer sus propias preferencias y los precios a los que se enfrentan, pero no tienen por qué saber qué se produce o cuáles son las demandas de otros consumidores.<sup>64</sup>

## II.5 La eficiencia económica en el análisis de competencia.

Según Robert Bork, “la eficiencia productiva es un concepto sencillo, imprescindible y profundamente malentendido. Ni uno entre diez abogados de competencia tiene una idea remotamente satisfactoria de su significado, y la proporción de economistas que sí la tienen, aunque seguramente mayor, tal vez no lo es dramáticamente”.<sup>65</sup>

Para que haya eficiencia en la asignación de los recursos, se tiene que cumplir tres condiciones: i) eficiencia en la producción, ii) eficiencia en el consumo y iii) eficiencia en la mezcla de productos. Sin embargo, en el análisis antitrust se acostumbra considerar la eficiencia económica en el contexto de modelos de equilibrio parcial, y se la define en términos de un concepto de bienestar social que supone implícitamente la comensurabilidad de las utilidades individuales, entre otros aspectos.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> *Ibíd.*, p. 595

<sup>65</sup> Ten Kate, Adriaan, *Competencia económica en México*, México, Editorial Porrúa, 1ª ed., 2004, Pág.43

<sup>66</sup> *Ibíd.*, p. 52

### **II.5.1 El Bienestar en mercados competitivos.**

El bienestar es la satisfacción que los productores y consumidores de una economía obtienen con el intercambio de bienes y servicios. El bienestar generado con la producción y venta del producto es la diferencia entre el precio de venta y el costo de producción. Ahora bien, tomando todo lo que se produce en una economía y sumando todas esas diferencias, se llega a lo que se llama el excedente del productor que constituye uno de los dos componentes del bienestar total. De manera similar, cuando un consumidor logra adquirir un producto a un precio menor al que en última instancia estaría dispuesto a pagar por el mismo, se siente satisfecho, y su satisfacción se puede medir por la diferencia entre su disposición a pagar y el precio pagado. Pues bien, tomando todos los bienes y servicios de una economía y sumando otra vez todas las diferencias se obtiene el excedente del consumidor, que constituye el otro componente del bienestar social.<sup>67</sup>

Supondremos que cada transacción de compraventa genera un excedente al productor y un excedente al consumidor, ambos bien definidos, y que todos esos excedentes en su conjunto constituyen el bienestar. Así el bienestar es producir algo a un costo y venderlo más caro, y conseguir los bienes y servicios más baratos que lo que en última instancia se estaría dispuesto a pagar. Evidentemente, todo esfuerzo económico, tanto por parte de los productores como de los consumidores, gira precisamente alrededor de ese objetivo; es decir, la generación de bienestar.<sup>68</sup>

### **II.5.2 Estándares de bienestar.**

En este caso se habla de bienestar social y del estándar del excedente total. En este estándar, el bienestar no depende de los precios de las transacciones de compra-venta, puesto que un precio más alto aumenta el excedente del productor en la misma medida en que reduce el excedente del consumidor y, al tratarse de la simple suma de los dos, el excedente total no cambia. Otro estándar es el del bienestar del consumidor, en el cual sólo cuenta el excedente del consumidor. A diferencia del estándar del excedente total, en el estándar del bienestar del consumidor el precio de las transacciones sí importa, e importa de manera crucial. Mientras en el estándar del

---

<sup>67</sup> *Ibidem*, p. 54

<sup>68</sup> *Ibidem*, p. 55

excedente total las transferencias del dinero entre productores y consumidores son neutrales, en el estándar del bienestar del consumidor cualquier transferencia de productores hacia consumidores se valora positivamente. Esto implica que el estándar del bienestar del consumidor tiene consideraciones redistributivas.<sup>69</sup>

En las políticas de competencia, los diferentes estándares de bienestar sirven principalmente para comparar los efectos procompetitivos y anticompetitivos de las conductas comerciales y de las concentraciones entre empresas. Conviene señalar que las políticas de competencia buscan promover y preservar la libre competencia en los mercados, en el entendido de que es a través de este mecanismo, al menos en ausencia de imperfecciones de mercado, como se llega al máximo bienestar social. Sin embargo, si el bienestar se interpreta como únicamente el excedente del consumidor, o como alguna mezcla híbrida de los dos excedentes, hay que tener presente que la competencia bajo un esquema de libre mercado ya no sirve para maximizar ese bienestar.<sup>70</sup>

### **II.5.3 Eficiencia económica y maximización del bienestar social.**

Para que haya eficiencia económica en un contexto de estática comparativa, es preciso que: **i)** los bienes y servicios se produzcan de la manera menos costosa posible; **ii)** los niveles de producción sean óptimos desde el punto de vista del bienestar social, y **iii)** los bienes y servicios se asignen a aquellos consumidores que más los valoran (están dispuestos a pagar). Cuando se satisface la primera condición se dice que hay eficiencia productiva. La segunda y tercera condición implica la llamada eficiencia asignativa.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> *Ibídem*, p. 56

<sup>70</sup> *Ibídem*, p. 58

<sup>71</sup> *Ibídem*, p. 60

#### **II.5.4 Eficiencia productiva.**

El término eficiencia se asocia tradicionalmente con un proceso productivo, y se dice que ese proceso es eficiente cuando genera una determinada cantidad de producto al menor costo posible. Al hablar de un proceso productivo, normalmente se piensa en el proceso productivo de una sola empresa y, cuando ese proceso es eficiente en el sentido indicado, se dice que hay eficiencia-X. El problema es que no todas las empresas tienen necesariamente acceso a las mismas tecnologías, de modo que puede ocurrir que algunas, aun con su mejor forma de producir, produzcan con mayores costos que otras. Nótese que aquí el concepto de eficiencia se aplica a empresas, no a procesos productivos. En la situación descrita es posible ahorrar costos mediante la transferencia de la producción hacia las empresas más eficientes. Aunque se trata de una reasignación de la producción entre empresas, se habla en este caso de eficiencia productiva, no asignativa.<sup>72</sup>

Es interesante señalar que cuando se realiza una concentración horizontal entre varias empresas en una industria que ostenta ineficiencias productivas inter-empresa, parte de esas ineficiencias se internalizan en la empresa fusionada, y se vuelven ineficiencias productivas intra-empresa, hasta que la empresa concentrada las haya eliminado mediante una reubicación de la producción entre sus empresas constituyentes.<sup>73</sup>

#### **II.5.5 Eficiencia asignativa.**

La eficiencia asignativa también tiene dos componentes: la eficiencia en la asignación de los bienes y servicios entre los consumidores –la llamamos eficiencia asignativa consuntiva- y la eficiencia en el aprovechamiento de las oportunidades –la llamamos la eficiencia asignativa en oportunidades-.<sup>74</sup>

#### **II.5.6 Eficiencia dinámica.**

A veces hay conflictos entre la eficiencia presente y la eficiencia futura o, lo que es lo mismo, entre bienestar presente y bienestar futuro. En tal caso, aumentar el bienestar presente puede ir en

---

<sup>72</sup> *Ibíd*em, p. 61

<sup>73</sup> *Ibíd*em, p. 62

<sup>74</sup> *Idem*.

perjuicio del bienestar futuro y viceversa. Para lograr la eficiencia dinámica hay que maximizar el valor presente de todos los flujos de bienestar presente y futuros, y esto puede implicar permitir ineficiencias en el presente para lograr un mayor bienestar en el futuro. En efecto, la eficiencia económica y la justicia son conceptos totalmente diferentes y, lo que es más, la eficiencia económica a veces implica cierta injusticia. De todas formas, el freeriding de por sí no influye en el bienestar social; transfiere beneficios de unos a otros pero no afecta la suma. El problema del freeriding consiste más bien en que se distorsionan incentivos. La amenaza del freeriding conduce a la inacción, aun cuando la acción sería provechosa desde un punto de vista colectivo y generaría bienestar para todos. El problema del freeriding entre dos jugadores tiene exactamente la misma estructura que el dilema del prisionero. En el dilema del prisionero la opción está entre confesar y no confesar y, como bien sabemos, ambos confiesan aunque desde un punto de vista colectivo, sería preferible que ninguno confesara. En el problema del freeriding la disyuntiva es entre la acción y la inacción. Ambos escogen la inacción, aunque desde un punto de vista colectivo sería provechosa la acción. En ambos problemas existe un conflicto entre incentivos individuales e incentivos colectivos.<sup>75</sup>

Cuando una empresa, por ser más eficiente que sus competidores, logra el poder de mercado y no se le permite obtener los beneficios de ese poder, a todas las empresas se le quitan incentivos para hacerse más eficientes. La empresa que tiene menores costos que sus competidores, en vez de competir vigorosamente y pasar los menores costos a los consumidores para ganarse participación de mercado, preferirían más bien no competir y contenerse con el estatus quo. De esa manera, la perspectiva de un control de ganancias en el futuro puede estimular políticas de precios poco agresivas y la colusión tácita en el presente.<sup>76</sup>

### **II.5.7 Eficiencia transaccional.**

Desde el surgimiento de la teoría de los costos de transacción, en gran parte atribuible a Ronald Coase y Williamson, sabemos que las formas de organización de los negocios y las relaciones contractuales entre ellos se estructuran de tal forma para minimizar los costos de las

---

<sup>75</sup> *Ibíd.*, p. 65

<sup>76</sup> *Ibíd.*, p.66

transacciones entre empresas. Una de las cuestiones que considera la teoría de los costos de transacción es hasta qué punto se tiene que invertir en activos específicos para una o una serie de transacciones en el sentido de que esos activos no tienen usos alternativos. La especificidad de los activos genera una dependencia mutua entre las partes que ninguna de las partes desea y que afecta su poder de negociación bilateral. Ambas partes están locked in. La simple posibilidad de que esto ocurriera puede ser razón suficiente para ambas empresas para no invertir y abstenerse de una transacción que aumentaría el bienestar social. Esta situación se conoce como hold-up. La situación es muy similar a la del freeriding. Ambas circunstancias conducen a la inacción: la del freeriding por la falta de apropiabilidad del producto de la acción, y la del hold-up porque el haber movido primero puede ser usado en contra del actor en una negociación posterior. Ambas situaciones son ejemplos típicos de la ventaja del segundo movedor.<sup>77</sup>

Fusionar todas las empresas con problemas de hold-up probablemente daría como resultado una sola empresa que produciría todo para todos; o sea, un sistema de planeación central en donde ya no hay costos de transacción, pero sí muchas dificultades de organización interna. Según Coase, el grado óptimo de integración se determina precisamente de acuerdo con la relación entre los costos de la organización interna y los de las transacciones externas. Otro elemento importante en la teoría de los costos de transacción es la incertidumbre que siempre existe respecto del futuro desempeño de las partes contratantes y de los factores que inciden en ese desempeño. Esta incertidumbre influye de manera significativa en el diseño de los contratos, hace que ambas partes busquen protegerse en la medida de lo posible contra el incumplimiento de la otra, y conduce normalmente a un esquema de riesgos compartidos para llegar a una cierta compatibilidad de incentivos entre ellas. La eficiencia transaccional contribuye de manera considerable a crear y expandir la actividad económica en general, lo cual, en última instancia, beneficia a la sociedad en su conjunto. Sin embargo, puede entrar en conflicto con otros tipos de eficiencia y normalmente el balance es poco claro, al final de cuentas, lo que los agentes económicos buscan con la estructuración de sus relaciones contractuales son sus propios beneficios, que no coinciden necesariamente y en todas las circunstancias con los de la sociedad.<sup>78</sup>

---

<sup>77</sup> *Ibíd.*, p. 67

<sup>78</sup> *Ibíd.*, p. 68



## II.5.8 Concentraciones.

Los efectos de eficiencia que pueden derivarse de las concentraciones horizontales se han discutido ampliamente en la literatura sobre el tema. Esas eficiencias se dividen normalmente en dos tipos: **i)** las que se derivan de la reubicación de la producción entre las empresas fusionantes, y **ii)** las sinergias auténticas. Ambos tipos caen en la categoría de eficiencias productivas, en la medida en que disminuyen los costos de producción, las primeras por la eliminación de las ineficiencias productivas inter-empresa que existían antes de la concentración, y las segundas por aprovechar la fertilización cruzada entre las empresas fusionantes, que abre la posibilidad de nuevas y mejores tecnologías de producción. Por lo que se refiere a las concentraciones verticales, consideramos normalmente ese tipo de concentraciones son poco preocupantes desde un punto de vista de competencia, puesto que las partes fusionantes no competían entre sí antes de la concentración. Sólo cuando una de las dos compañías tuviera poder sustancial en el mercado en que opera, podría negarse a tratar con los competidores de su nuevo socio y, de esa manera, excluirlos del otro mercado. Si tal negación de trato es racional para un monopolista, que siempre puede extraer la renta monopólica completa en un solo eslabón de la cadena ha sido tema de discusión, pero hasta la fecha las autoridades de competencia siguen considerando este tipo de concentraciones como una amenaza potencial para la competencia.<sup>79</sup>

Los tipos de eficiencia que pueden resultar de esa concentración son básicamente tres. En primer lugar puede haber economías de alcance entre la producción y la distribución. En segundo lugar, se puede realizar una promoción de la marca directamente mediante el distribuidor adquirido, lo que antes no era posible. Así mismo, puesto que el distribuidor tiene un contacto más directo con los consumidores finales, éste puede dar una retroalimentación al manufacturero sobre los cambios en los gustos de los clientes, de tal modo que el manufacturero responde más oportunamente a esos cambios. Finalmente, se excluyen transacciones entre las partes que se fusionaron, con lo cual se gana eficiencia transaccional.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup> *Ibidem*, p. 71

<sup>80</sup> *Ídem*.

## **II.5.9 Beneficios a cambio de exclusividad.**

Muchos proveedores otorgan beneficios a sus distribuidores a condición de que distribuyan exclusivamente productos de su propia marca. Evidentemente, la exclusividad de marca restringe el comercio, pero podría ser que los beneficios otorgados dieran un estímulo al comercio y a la actividad económica en general que de otra forma no se daría.<sup>81</sup>

## **II.5.10 Discriminación de precios.**

Es bien conocido que la discriminación de precios solamente puede ser aplicada por agentes económicos con poder sustancial en el mercado de que se trate. Si hubiera competidores, éstos intentarían ganarse a los clientes que más pagan ofreciéndoles mejores condiciones, con lo cual tendrían a igualarse los precios. Por esta razón, suponemos que el mercado está controlado por un solo agente, una situación normal cuando la oferta ostenta fuertes economías de escala.<sup>82</sup>

En casos de discriminación de precios por parte de un agente con poder de mercado, sucede que los criterios de justicia coinciden con los de eficiencia económica. No se trata tanto de justicia entre el agente con poder y sus clientes, sino en el sentido de que aquellos clientes que pueden pagar más de hecho pagan más. Sin embargo, hay que enfatizar que esto es una coincidencia casual, y que una política de competencia que busca aumentar la eficiencia económica, si es que autoriza esas conductas, no lo debe hacer para impartir justicia, sino más bien para aumentar el bienestar social. Es precisamente la discriminación de precios entre países la que permite a las compañías farmacéuticas multinacionales recuperar sus fuertes inversiones en investigación y desarrollo, al cobrar mayores precios en países con mayor poder de compra. Además, de no haber discriminación de precios, los consumidores ricos pagarían menos y los pobres más de lo que están pagando en la actualidad. De esa manera, con la apertura comercial y la globalización de los mercados, se vuelve cada vez más difícil mantener separados los mercados nacionales y, por ende, la discriminación internacional de precios. Por tanto, la mayor competencia que se tendría con la globalización de los mercados se opondría a la innovación tecnológica y a ciertos

---

<sup>81</sup> *Ibíd.*, p. 72

<sup>82</sup> *Ibíd.*, p. 74

principios comúnmente aceptados de que los países ricos deberían financiar una mayor parte del desarrollo tecnológico que los países pobres.

Contemplando este caso desde una perspectiva de eficiencia estática, es preciso reconocer que la discriminación de precios por parte de empresas con poder de mercado puede tener efectos positivos sobre el bienestar social. Dicho de otra manera, si de todos modos la producción va a estar concentrada en una sola empresa, tal como sucede muchas veces con las medicinas patentadas, puede ser preferible dejar que esa empresa discrimine. Evidentemente sería aún mejor para el bienestar social si la oferta fuera fragmentada. Al respecto, hay que reconocer que la mayor competencia que resulta de la eliminación de barreras comerciales es una competencia al lado de la demanda que dificulta la discriminación de precios pero no conlleva una mayor competencia entre oferentes.<sup>83</sup>

## **II.6 Eficiencia económica en un enfoque de equilibrio general.**

La diferencia que nos interesa en primera instancia entre ambos enfoques se encuentra en el número de soluciones económicamente eficientes. En el modelo de equilibrio parcial se tiene normalmente un solo punto –es decir, un nivel de producción, una asignación de la producción a los productores y una asignación de los productos obtenidos a los consumidores- que es económicamente eficiente. En cambio, en el modelo de equilibrio general se tiene normalmente una multiplicidad de puntos, todos igualmente eficientes. Es ese modelo, la eficiencia no implica la maximización de alguna función de bienestar social, sino que es la eficiencia en el sentido de Pareto –es decir, que no se puede mejorar la situación de nadie sin empeorar la de algún otro-. Podría objetarse que no es justo que uno reciba todo y los demás nada, pero la eficiencia paretiana significa solamente que no se puede beneficiar a nadie sin perjudicar a algún otro y, en este caso, redistribuir productos hacia quienes no reciben nada siempre perjudica al único privilegiado, y por eso la solución es paretianamente eficiente. También hay soluciones eficientes en que los productos obtenidos se distribuyen de forma más pareja entre los consumidores. De hecho, para cualquier distribución del ingreso hay una solución eficiente. En tales casos, la eficiencia implica otra vez que las unidades de producción se encuentran en su

---

<sup>83</sup> *Ibidem*, p. 76

frontera, pero ahora la combinación de productos se ajusta más bien a la agregación de los gastos individuales. En el enfoque de equilibrio general, la eficiencia es un concepto totalmente desvinculado de lo que podría llamarse justicia distributiva. El que uno reciba todo puede ser igual de eficiente a una situación en que todos reciban igual, y la redistribución del ingreso, en el sentido que sea, puede lograrse sin afectar la eficiencia.<sup>84</sup>

## **II.7 Las dotaciones iniciales y la libre competencia.**

¿A cuál de todas las soluciones eficientes conduce el proceso de competencia? La respuesta es que todo depende de las dotaciones iniciales. Si desde el inicio todos los recursos (factores de producción) están concentrados en las manos de un solo consumidor la competencia conlleva a una situación en que todos los productos se asignan a ese consumidor. En cambio, si los recursos se dividen de una forma más pareja, los productos también se distribuirán de forma más pareja. La competencia sí procura la eficiencia en la producción y en la asignación, pero hace poco para fines redistributivos. Si la distribución de los recursos es muy desigual desde el inicio, la asignación de productos entre consumidores que resulta al final del camino será igualmente desigual. El proceso de competencia no hace nada para corregirlo. Con el enfoque de equilibrio general, la competencia sí elimina las ineficiencias de diferentes tipos, pero ratifica la configuración de dotaciones iniciales.<sup>85</sup>

En grandes líneas, la competencia sirve para eliminar ineficiencias pero no para emparejar las desigualdades implícitas en las dotaciones iniciales. Esto tampoco quiere decir que la competencia nunca tiene efectos redistributivos. Cuando los competidores se coluden y cobran precios artificialmente altos, la competencia que rompe la colusión puede inducir transferencias de los accionistas hacia los consumidores, y tales transferencias pueden ser deseables desde un punto de vista de redistribución del ingreso. Pero también puede ocurrir, y ocurre muchas veces, que el proceso de competencia elimina las empresas más débiles del mercado y, si los dueños de esas empresas son los menos dotados, la competencia conduce más bien a una mayor concentración del ingreso. De manera similar, la competencia puede ocasionar que los recursos

---

<sup>84</sup> *Ibíd.*, p. 78

<sup>85</sup> *Ibíd.*, p. 79

más desconcentrados –por ejemplo, la mano de obra no calificada- pierdan valor y, de esa manera, perjudica a los que menos tienen.<sup>86</sup>

## **II.8 Retorno al equilibrio parcial.**

La razón por la cual esta problemática no se ve en el enfoque de equilibrio parcial es porque el modelo de equilibrio parcial y sus similares tienen su punto de partida en una distribución dada de dotaciones iniciales. La curva de demanda sólo existe gracias al hecho de que cada uno de los consumidores tiene una determinada cantidad de dinero que gastar y, de igual forma, las disposiciones a pagar dependen del ingreso disponible para cada uno de ellos. Cuando cambia la distribución del ingreso que en última instancia depende de las dotaciones iniciales, cambia tanto la curva de la demanda como las disposiciones a pagar y, por tanto, el excedente del consumidor y el bienestar social asociado con una asignación específica. La definición del bienestar social como la suma de los excedentes del productor y del consumidor en un modelo de equilibrio parcial es de tal forma, que se logra su máximo exactamente en el punto eficiente asociado con la distribución de ingreso implícita en las dotaciones iniciales. Definir el bienestar social como la suma de los dos excedentes en un modelo de equilibrio parcial equivale a ratificar la distribución del ingreso existente.<sup>87</sup>

## **II.9 El monopolio.**

El monopolista, como único productor de un producto, se encuentra en una posición única. Si decide subir el precio del producto, no tiene que preocuparse de la posibilidad de que los competidores cobren un precio más bajo y capturen así una cuota mayor del mercado a su costa. El monopolista es el mercado y controla absolutamente la cantidad de producción que pone en venta.<sup>88</sup>

---

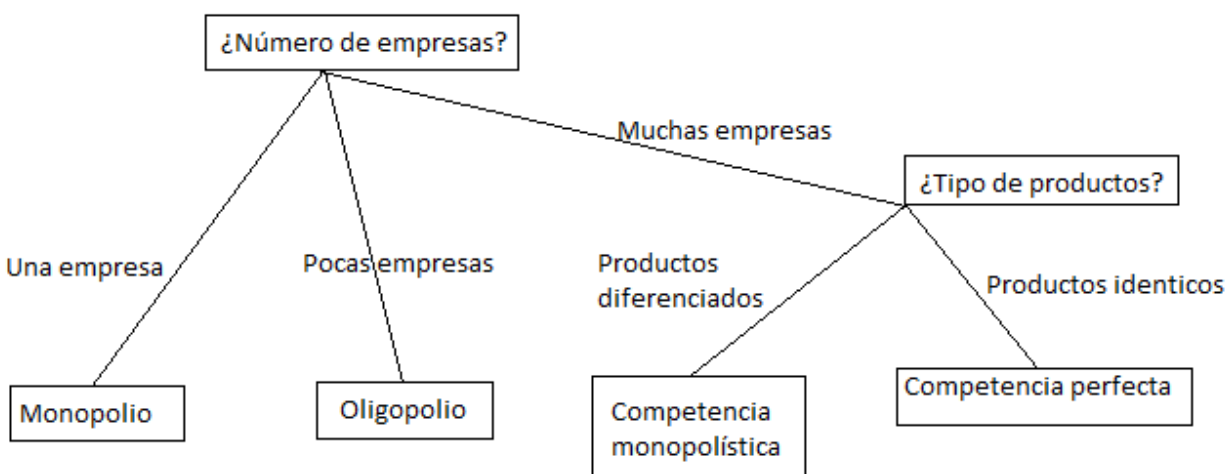
<sup>86</sup> *Ibíd.*, p. 81

<sup>87</sup> *Ibíd.*, p. 82

<sup>88</sup> Robert S., Pindyck, *Microeconomía*, Madrid, Pearson Educación Editores, 5ª ed., 2001, Pág. 336

Un **oligopolio** es un mercado en el que sólo hay unos pocos vendedores, cada uno de los cuales ofrece un producto similar o idéntico al de las demás.<sup>89</sup> El **Duopolio** es el tipo más sencillo de oligopolio. Los oligopolios que tienen tres miembros o más se enfrentan a los mismos problemas que los que solo tienen dos. La Figura 1 resume los cuatro tipos de estructura del mercado. Lo primero que debemos preguntarnos sobre cualquier mercado es cuantas empresas tiene. Si sólo tiene una, el mercado es un monopolio. Si sólo tiene unas cuantas, es un oligopolio. Si tiene muchas, hay que hacerse otra pregunta: ¿venden las empresas productos idénticos o diferenciados? Si las numerosas empresas venden productos diferenciados, el mercado es monopolísticamente competitivo. Si venden productos idénticos, el mercado es perfectamente competitivo.<sup>90</sup>

**Figura 1. Los cuatro tipos de estructura del mercado.**



FUENTE: Gregory Mankiw N., *Principios de economía*, España, McGraw-hill/interamericana de España, S.A.U. Editores, 1ª ed., 1998, Pág. 315

Los mercados raras veces están libres de la intervención del Estado. Éste además de establecer impuestos y conceder subvenciones, suelen regular los mercados (incluso los competitivos) de muy distintas formas.<sup>91</sup>

<sup>89</sup> Gregory Mankiw N., *Principios de economía*, España, McGraw-hill/interamericana de España, S.A.U. Editores, 1ª ed., 1998, Pág. 314

<sup>90</sup> Ídem.

<sup>91</sup> Robert S., Pindyck, *Microeconomía*, Madrid, Pearson Educación Editores, 5ª ed., 2001, Pág. 55

Una política regulatoria desde el punto de vista institucional es aquella que busca la generación de normas claras, instituciones eficientes y que está destinada a mejorar la calidad de las leyes para promover la competitividad, la libre concurrencia, la competencia económica y un factor que incentive el desarrollo y crecimiento económico.

## **II.10 La industria.**

La industria es la actividad que tiene como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados o semielaborados utilizando una fuente de energía. Además de materias primas, para su desarrollo, la industria necesita maquinaria y recursos humanos organizados habitualmente en empresas por su especialización laboral.

La industria sigue teniendo un papel protagónico y estratégico en los países que más rápidamente están creciendo, adquiriendo mayor importancia política y económica internacional y mejorando el bienestar de sus habitantes. La industria continúa constituyendo motor del crecimiento, portadora del progreso técnico y promotora de grandes efectos multiplicadores y modernizadores sobre la inversión y el empleo en el resto de la economía. La manufactura mantiene hoy día externalidades únicas que presentan un enorme potencial para incrementar el valor agregado nacional, generar empleo, obtener divisas y estimular la innovación. Además, la demanda de bienes manufacturados es mucho más elástica que la de materias primas y bienes agrícolas y puede tener un impacto muy positivo en los servicios conexos de alto valor agregado.<sup>92</sup>

### **II.10.1 La teoría de la empresa y la organización industrial.**

Una empresa ha de ser capaz de producir (o vender) con más eficiencia de lo que lo harían sus partes constitutivas actuando por separado. Estas definiciones presuponen, así, unos enfoques de optimización muy explícitos. Hay muchas maneras por las que quienes toman decisiones

---

<sup>92</sup> De María y Campos, Mauricio, *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada*, México, Universidad Iberoamericana Editores, 1ª ed., 2009 Pág. 123

gerenciales pueden desviarse del comportamiento maximizador del beneficio y muchos mecanismos que, a la vez, limitan la discreción gerencial. Es costumbre distinguir los aspectos horizontales y verticales del tamaño de una empresa. En una empresa que produce un único bien, la dimensión horizontal hace referencia a la escala de producción, y, en una empresa que produce varios bienes, a su alcance. La dimensión vertical refleja el grado en que los bienes y servicios que podrían comprarse a terceros se producen en la empresa. Un fabricante de papeles pintados, al fusionarse con otro fabricante de papeles pintados o con un productor de azulejos, toma parte en una integración horizontal; un productor de vino, al comprar una fábrica de botellas o de corcho, toma parte en una integración vertical.

La empresa será entendida, en primer lugar, como una sinergia entre distintas unidades en un momento determinado del tiempo para explicar las economías de escala o de alcance. Este punto de vista tecnológico conducirá a las discusiones de las distintas formas de costes o complementariedades de demanda y de la vieja organización interna de la empresa en forma de U, según la cual las unidades están agrupadas de acuerdo con sus funciones.<sup>93</sup> El segundo punto de vista de la empresa es el contractual de un acuerdo a largo plazo entre sus unidades nos lleva a la teoría williamsoniana sobre los riesgos del intercambio idiosincrático en una relación de largo plazo.

Considérese una relación comprador-proveedor en la cual las partes han de efectuar una inversión específica del intercambio, a fondo perdido, antes de la transacción. Ex ante (antes del acuerdo de intercambiar) hay muchos proveedores y compradores, pero ex post (una vez se ha efectuado la inversión) las partes pueden estar en una situación de monopolio bilateral. El proveedor puede no encontrar salidas alternativas para su producto y el comprador puede no ser capaz de contratar a tiempo con un nuevo proveedor. Esta ausencia de competencia ex post suscita la posibilidad de «oportunismo». Un contrato a largo plazo debe de garantizar a las partes, ex post, un rendimiento razonable para permitir, ex ante, la inversión específica. También ha de garantizar, ex post, un volumen eficiente de intercambio impidiendo la fijación monopolística de precios.<sup>94</sup>

---

<sup>93</sup> Tirole, Jean, *La teoría de la organización industrial*, España, Editorial Ariel, 1ª ed., 1990 Pág. 35-36

<sup>94</sup> Ídem.



El tercer punto de vista de la empresa es de la contratación incompleta se acerca más a las definiciones legales de la misma. Subraya que tanto las empresas como los contratos son, de hecho, diferentes «formas de regirse». Se contempla la empresa como una manera particular de especificar lo que debe hacerse cuando aparecen contingencias no previstas en un contrato. Se parte de la idea de que los contratos son necesariamente incompletos, ya que algunas contingencias resultan imprevisibles o porque existen tantas que no es posible especificarlas todas por escrito, con lo cual la minimización de costes requiere que el contrato original defina solo los grandes rasgos de la relación entre las partes.<sup>95</sup>

### **II.10.2 Conducta de las empresas para obtener las máximas utilidades.**

La teoría económica por lo general supone que todo negocio tiene una meta primordial ganar todo el dinero (en particular, utilidades) posible. Es decir, toda empresa trata de maximizar la cantidad en la que el ingreso excede al costo. De ahí que los objetivos finales de la empresa no se verán influidos por quién la administra o por el tipo de empresa en cuestión; el imperativo de generar utilidades normalmente impregna a todas las empresas, a los gigantes corporativos o a los pequeños propietarios por igual. El modelo simple de maximización de utilidades supone que los costos de que los accionistas supervisen a los gerentes e implanten incentivos para un desempeño eficiente son insignificantes. Pero estos costos, de hecho, son considerables, los gerentes pueden enfatizar metas que no sean la maximización de las utilidades (por ejemplo, pagándose a sí mismos sueldos extravagantes) o es posible que toleren una flexibilidad excesiva en la organización. Sin embargo, la discreción gerencial resultante de debilidades en la supervisión y en los esquemas de incentivos no es limitada. La remuneración gerencial puede estar ligada al desempeño de la empresa, las habilidades gerenciales pueden ser medidas comparando el desempeño de la empresa con el de sus rivales, y el mercado de control corporativo enfrenta al gerente perezoso con la posibilidad de que otros compren la empresa y contraten a una nueva gerencia. El supuesto de maximización de utilidades por lo menos ofrece un primer buen acercamiento para describir la conducta de la empresa. Indudablemente existen desviaciones en abundancia, tanto intencionales como inadvertidas, pero son mantenidas más o

---

<sup>95</sup> *Ibíd.*, p. 37

menos controladas por las presiones competitivas, por el interés propio de los gerentes que poseen acciones, y por la amenaza de remoción gerencial por accionistas externos o adquisiciones. Como regla general, cuanto más competitivo el mercado, serán menos importantes las desviaciones de la conducta de maximización de utilidades.<sup>96</sup>

En la toma de decisiones de producción, la empresa se apegará al principio de sustitución que por un conjunto dado de posibilidades técnicas, la producción eficiente (maximización de utilidades) substituirá los factores más baratos (de mano de obra, terreno o capital) por otros más caros. Qué factores son más baratos dependerá de su capacidad para lograr la misma producción. De ahí que la empresa tenderá a cambiar los métodos de producción al haber cambios en los precios relativos de los insumos. Por lo tanto, si los costos de mano de obra aumentan en términos relativos (o si bajan los costos del material), la empresa se hará intensa en capital y viceversa. La teoría de la empresa sugiere que, para maximizar utilidades, la empresa tratará de organizar sus factores de producción eficientemente y dará a sus recursos el uso más valioso. Sin embargo, únicamente sugiere este resultado. Cuando el mercado es competitivo, las presiones del mercado con el tiempo forzarán este resultado.<sup>97</sup>

### **II.10.3 Organización industrial.**

Estudiar la organización industrial es estudiar el funcionamiento de los mercados, un concepto central de la microeconomía. No obstante, para que la organización industrial se convirtiera en una de las principales áreas de la economía, ha sido necesario el transcurso del tiempo y dos oleadas de interés por la materia. La primera de esas oleadas fue empírica en su naturaleza, y desarrolló el famoso paradigma «estructura-conducta –funcionamiento», de acuerdo con el cual la estructura del mercado (el número de vendedores en el mercado, el grado con el que sus productos difieren entre sí, la estructura de costes, *el grado de integración vertical con su proveedores*, etc.) determina la conducta (que consiste en precio, investigación y desarrollo, inversión, publicidad, etc.), y la conducta produce un funcionamiento determinado del mercado

---

<sup>96</sup> Gellhorn, Ernest, Kovacic, William E., Calkins, Stephen, *Derecho y economía de la competencia*, México, USAID Editores, 5ª ed., 2008, Pág. 72-73

<sup>97</sup> *Ibidem*, Pág. 74

(eficiencia, proporción entre precio y coste marginal, variedad de productos, ritmo de innovación, beneficios y distribución). Este paradigma, aunque verosímil, se basa a menudo en teorías débiles y recalca la necesidad de estudios empíricos de la industria.<sup>98</sup>

La segunda oleada de interés, que fue principalmente teórica, empezó en los años setenta. Puede atribuirse a tres factores. En el «lado de la demanda» de que el trabajo empírico no empleaba a modelos formales de mercados oligopolísticos. En el «lado de la oferta» y en «la teoría de juegos no cooperativos» aportando progresos en dos áreas cruciales: dinámica e información asimétrica.<sup>99</sup>

La Organización Industrial empieza ciertamente con la estructura y el comportamiento de las empresas (estrategia de mercado y organización interna). Este aspecto estratégico-administrativo puede explicar por qué algunos de los autores de las más destacadas aportaciones al área están contratados por escuelas de administración de empresas. La otra cara de la moneda es el juicio que sobre la eficiencia del mercado puede hacer la persona ajena al asunto (el economista académico, el funcionario del Estado o el miembro del tribunal antimonopolio). *Los mercados de competencia imperfecta (esto es, la mayoría de los mercados reales) difícilmente maximizarán el bienestar social.* Esto no significa necesariamente que el gobierno (el planificador social), dada la estructura de su información, pueda mejorar el resultado descentralizado, ni tampoco esta observación indica cuándo y cómo el gobierno debería intervenir. Pero sí nos dice que, tanto desde una perspectiva positiva como normativa, los análisis fundamentados en modelos de competencia perfecta pueden ser altamente insatisfactorios.<sup>100</sup>

---

<sup>98</sup> Tirole, Jean.Op. cit. p. 13

<sup>99</sup> Ibidem, p. 17

<sup>100</sup> Ídem.

## CAPÍTULO III

### Ejemplos para el caso de México.



“Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor,  
La electricidad y la energía atómica: la voluntad”  
Albert Einstein

### III.1 Contexto Mexicano.

Antecedió el problema mexicano sobre el petróleo, en una situación económica complicada durante el gobierno cardenista:

*“Se marcó como objetivo “fundar el desarrollo económico”. El primer paso era acometer importantes obras de infraestructura, por lo que se necesitaban grandes sumas de inversiones de capital. El entonces secretario de Hacienda Eduardo Suárez explicó:*

*Fue siempre la preocupación del presidente Cárdenas la inversión en obras públicas inmediatamente productivas, pues se daba cuenta de que mediante esta inversión no solamente se aumentaba el capital del país, que tanto había sufrido por la destrucción que tuvo lugar la Revolución, sino que además daba trabajo a obreros y aún a técnicos; de este modo aumentaba también la demanda efectiva, que naturalmente crecía por efecto multiplicador de la inversión.*

*Ante este objetivo, comenta Eduardo Suárez, el primer obstáculo con el que se encontró el nuevo gobierno fue la pobreza de las rentas federales, que no permitían realizar la inversión pública para formar esa infraestructura dirigida a promover el desarrollo económico. Con el fin de reunir los fondos necesarios Eduardo Suárez descartó una política recaudatoria.*

*Su solución incluyó el pago de impuestos de las compañías petroleras, y así la hacienda pública tuvo un superávit de más de treinta millones de pesos que le permitió formular un programa de inversiones públicas [...] desembocó en la nacionalización del petróleo el 18 de marzo de 1938”.*<sup>101</sup>

Más tarde la dirección de México se guiaría por la política de Industrialización Sustitutiva de Importaciones, en adelante (ISI)<sup>102</sup>, fue el establecimiento de empresas industriales de capital

---

<sup>101</sup> Romero Sotelo, M. E, *Los orígenes del neoliberalismo en México*, México, FCE, 2016, p. 61-63.

<sup>102</sup> Para el Dr. Carlos Tello, lo correcto es indicar que fue una Industrialización promovida por el Estado.

local, en países no desarrollados, con el objetivo de producir para el consumo interno y así reemplazar algunos de los productos importados habitualmente.<sup>103</sup>

En México el proceso de Industrialización y Sustitución de Importaciones, Ramírez de la O (1980) divide en tres periodos para su análisis: 1940-1956, 1957-1970, 1971-1976. Ver cuadro 1.

**Cuadro. 1**

**Variables macroeconómicas de la economía mexicana.**

	Crecimiento con inflación 1940-1956	Crecimiento con estabilidad 1957-1970	Menor crecimiento con inflación 1971-1976
PIB (Tasa media de crecimiento anual, %)	5.81	6.59	5.39
Ingreso per cápita (TMCA, %)	2.85	2.84	1.74
Producción agrícola (TMCA%)	3.92	3.68	0.4
Producción Industrial (TMCA%)	5.34	8.4	6.1
Producción Manufacturera (TMCA%)	6.45	8.18	5.8
Exportaciones (TMCA,%)	3	5.3	0.2
Importaciones (TMCA,%)	6.7	5	8.7
Entrada neta de capital extranjero a largo plazo, acumulada (millones de dólares)	719.1	3968.4	14802.5
Promedio anual de las entradas de capital extranjero (millones de dólares)	42.3	283.5	2467.1
Precios al mayoreo (TMCA, %)	10.5	2.6	14.4
Precios al consumidor (TMCA, %)	11.5	3.5	14.2
Precios de exportaciones (TMCA,%)	7.9	1.3	14
Precios de importaciones (TMCA,%)	6.9	2.5	9.9

**Fuente:** Ramírez de la O, Rogelio en, Comercio exterior, Vol. 30, núm. 1, México, 1980.

En la primera fase se orientó, con éxito, hacia la producción interna de bienes de consumo. En la segunda (1957-1970) la sustitución abarcó bienes intermedios, donde se alcanzó un progreso notable y algunos bienes de capital. En la tercera fase (1971-1976) se fomentó intensamente la

<sup>103</sup> Iliana Olivie (2008): "Teorías del desarrollo económico, 5º curso", Material Docente, Universidad Complutense de Madrid (CD), p. 168.

sustitución de bienes de capital. Sin embargo, no hay evidencia de progreso durante esta fase y el análisis que se hace a continuación indica que la sustitución de importaciones fue negativa en algunos sectores de bienes intermedios y de capital.

Se puede observar que la sustitución fue notable en los bienes de consumo. El valor agregado en las industrias intermedias y de capital aumentó considerablemente en porcentaje, lo que provocó un índice muy alto de sustitución de importaciones. Este último se debe principalmente a las muy bajas cifras iniciales (1940) de valor agregado en dichas industrias. Además, al estudiar estos resultados se debe tomar en cuenta que las industrias de bienes de consumo representaron cerca de 70% del valor agregado de las manufacturas.

**Cuadro 2.**  
**Importaciones como proporción del valor agregado**  
**y sustitución de importaciones en porcentaje (1940-1956)**

	1940	1956	1940-1956	1940-1956
1. Alimentos, bebidas y tabaco	0.067	0.046	0.021	31%
2. Textiles	0.071	0.069	0.002	3%
3. Calzado y ropa	0.101	0.01	0.091	90%
4. Madera y corcho	0.509	0.109	0.400	78%
5. Cueros y pieles	0.405	0.031	0.374	92%
6. Varios	0.193	0.505	0.312	-162%
<b>Suma de bienes de consumo</b>	<b>0.091</b>	<b>0.078</b>	<b>0.013</b>	<b>14%</b>
7. Papel y celulosa	0.359	0.624	-0.265	-74%
8. Productos de hule	0.24	0.170	0.07	29%
9. Productos químicos	0.501	1.159	-0.658	-131%
10. Minerales no metálicos	0.186	0.167	0.019	10%
11. Metales básicos	0.518	0.693	-0.175	-25%
<b>Suma de bienes intermedios</b>	<b>0.409</b>	<b>0.708</b>	<b>-0.299</b>	<b>73%</b>
12. Maquinaria no eléctrica	114.000	9.468	104.500	92%
13. Maquinaria eléctrica	2.475	1.292	1.183	48%
14. Equipo de transporte	2.298	2.200	0.098	4%
<b>Suma de bienes de capital</b>	<b>3.56</b>	<b>3.36</b>	<b>0.2</b>	<b>6%</b>
<b>Total de manufacturas</b>	<b>0.238</b>	<b>0.506</b>	<b>-0.268</b>	<b>-113%</b>

**Fuente:** Ramírez de la O, Rogelio en, Comercio exterior, Vol. 30, núm. 1, México, 1980.

Durante la segunda fase la sustitución de importaciones fue exitosa en cuanto a que se orientó hacia aquellos campos donde la demanda interna se expandió más rápidamente. El incremento de la producción de empresas del Estado, como las de petróleo, electricidad, petroquímica y transportes, apoyó sustancialmente este progreso.

**Cuadro 3.****Importaciones como proporción del valor agregado  
y sustitución de importaciones en porcentaje (1957-1969)**

	1957	1969	1957-1969	1957-1969
1. Alimentos, bebidas y tabaco	0.033	0.02	0.013	39%
2. Textiles	0.065	0.031	0.034	52%
3. Calzado y ropa	0.009	0.003	0.006	67%
4. Madera y corcho	0.078	0.059	0.019	24%
5. Cueros y pieles	0.04	0.039	0.001	2%
6. Varios	0.468	0.373	0.095	20%
<b>Suma de bienes de consumo</b>	<b>0.067</b>	<b>0.05</b>	<b>0.017</b>	<b>25%</b>
7. Papel y celulosa	0.483	0.397	0.086	18%
8. Productos de hule	0.131	0.075	0.056	43%
9. Productos químicos	1.089	0.472	0.617	57%
10. Minerales no metálicos	0.166	0.086	0.08	48%
11. Metales básicos	0.625	0.263	0.362	58%
<b>Suma de bienes intermedios</b>	<b>0.639</b>	<b>0.317</b>	<b>0.322</b>	<b>50%</b>
12. Maquinaria no eléctrica	7.253	2.36	4.893	67%
13. Maquinaria eléctrica	1.133	0.485	0.648	57%
14. Equipo de transporte	1.902	0.987	0.915	48%
<b>Suma de bienes de capital</b>	<b>2.869</b>	<b>1.109</b>	<b>1.76</b>	<b>61%</b>
<b>Total de manufacturas</b>	<b>0.462</b>	<b>0.297</b>	<b>0.165</b>	<b>36%</b>

**Fuente:** Ramírez de la O, Rogelio en, Comercio exterior, Vol. 30, núm. 1, México, 1980.

Se puede observar que la sustitución fue positiva en las tres categorías: bienes de consumo, intermedios y de capital. En las industrias tradicionales (alimentos, calzado, madera y corcho y pieles) el progreso fue menos impresionante que durante la primera fase, lo que es normal, puesto que las importaciones en el año base (1957) ya habían sido reducidas a una pequeña proporción del valor agregado. Mayores avances llevaron dicha proporción a un nivel insignificante en la mayoría de las industrias de bienes de consumo. El avance en los textiles fue más importante que en la primera fase, debido en parte al incremento de la producción de fibras sintéticas, al menor crecimiento de las importaciones de lana y a los controles a la importación.



Sin embargo, los avances más significativos tuvieron lugar en las industrias de bienes intermedios y de capital. Industrias como las de papel, productos químicos y metales, que en la fase previa no habían aumentado su producción, tan rápidamente como la demanda, muestran una sustitución de importaciones positiva en esta fase. En las industrias de bienes de capital, especialmente maquinaria, tuvo lugar el mismo progreso, lo cual es aún más significativo si consideramos que, para 1970, las importaciones de bienes de capital representaban 60% de las importaciones totales. El reverso de la moneda fue, por supuesto, que aunque el valor agregado en las industrias de bienes de capital se expandió más rápidamente que las importaciones de los mismos, dichos bienes de capital representaban una proporción creciente de nuestras compras al exterior. Dado que las importaciones totales comenzaron a acelerarse, hacia el final de esta fase, a una tasa más alta que el ingreso, se hicieron evidentes ciertas deficiencias en la política de sustitución de importaciones. Para 1970, las industrias de bienes de capital eran aún incapaces de desplazar importaciones de maquinaria agrícola, aparatos telefónicos y telegráficos, tráiler, generadores eléctricos de cierta capacidad, maquinaria textil, hornos industriales, locomotoras y equipo para ferrocarriles.

Durante la tercera fase del proceso de sustitución de importaciones el aumento de la producción industrial se desaceleró y la tasa global de crecimiento en el sector industrial se sostuvo únicamente por la expansión de las empresas del Estado en petroquímica, electricidad y, en los últimos años, petróleo. El crecimiento de la producción manufacturera, que en la fase previa constituyó el puntal de la expansión industrial, disminuyó drásticamente en esta fase.

La desaceleración afectó en forma negativa el avance del proceso de sustitución de importaciones. Esto fue causado principalmente por la recesión en Estados Unidos en 1970 y de nuevo en 1974-1975, así como por el aumento en los precios de las materias primas, de origen internacional, y las políticas monetarias y fiscales restrictivas del crecimiento, impuestas por el Gobierno mexicano en 1971 y 1975, que, sin reorientar la demanda hacia la producción de bienes-salario, como era necesario, en cambio la reprimieron, afectando también las

importaciones en el corto plazo. El comportamiento de las importaciones de alimentos elaborados (que son las que aquí se relacionan con el valor agregado de las industrias alimentarias) obedeció a las serias limitaciones de la oferta agrícola. En el caso de los metales básicos el aumento en las compras externas fue provocado por una caída en la producción de la industria del acero.

La sustitución de bienes intermedios (excluyendo el acero) fue insignificante debido, probablemente, a cierta inelasticidad de oferta que prevaleció en las industrias químicas y de minerales no metálicos.

**Cuadro. 4.**

**Importaciones como proporción del valor agregado  
y sustitución de importaciones en porcentaje (1971-1975)**

	1971	1975	1971-1975	1971-1975
1. Alimentos, bebidas y tabaco	0.031	0.036	-0.005	-16%
2. Textiles y ropa	0.081	0.038	0.043	53%
3. Madera, corcho, papel y productos de hule	0.25	0.205	0.045	18%
<b>Suma de bienes de consumo</b>	<b>0.076</b>	<b>0.06</b>	<b>0.016</b>	<b>21%</b>
4. Productos químicos	0.387	0.365	0.022	6%
5. Minerales no metálicos	0.124	0.120	0.004	3%
6. Metales básicos	0.234	0.43	-0.196	-84%
<b>Suma de bienes intermedios</b>	<b>0.296</b>	<b>0.345</b>	<b>-0.053</b>	<b>-18%</b>
7. Maquinaria no eléctrica	2.160	2.900	-0.740	-34%
8. Maquinaria eléctrica	0.681	0.484	0.197	29%
9. Equipo de transporte	0.706	0.643	0.063	9%
<b>Suma de bienes de capital</b>	<b>1.037</b>	<b>1.059</b>	<b>-0.022</b>	<b>-2%</b>
<b>Total de manufacturas</b>	<b>0.295</b>	<b>0.33</b>	<b>-0.035</b>	<b>-12%</b>

Fuente: Ramírez de la O, Rogelio en, Comercio exterior, Vol. 30, núm. 1, México, 1980.

## **III.2 Sectores de la Industria en México.**

### ***1) El Sector de las Industrias Metal – Mecánicas.***

Agrupar a todas las industrias que sus actividades se relacionen con la transformación, laminación o extracción metálica, y está formado por 18 Secciones, las cuales se diferencian entre sí por el producto terminado que fabrican.

### ***2) El Sector de la Industria Química y Paraquímica.***

Está conformado por 16 ramas industriales, en las cuales se encuentran, los Fabricantes de Artículos de Plástico, Aerosoles, de Loza Cerámica y Refractarios, la Industria Química de Proceso, Petroquímica, etc.

### ***3) El Sector de las Industrias de Bienes de Capital.***

Está formado por 8 Ramas que agrupan a todas las industrias que sus actividades se relacionen con la Fabricación de Maquinaria y Equipo; desde pequeños talleres que diseñan máquinas sencillas y herramientas hasta grandes industrias que desarrollan ingeniería y procesos de alta tecnología.

### ***4) El Sector de Industrias Diversas.***

Está conformado por 13 Ramas Industriales y se caracteriza por integrar a una gran variedad de actividades industriales, capacitación de personal y certificación de competencias laborales; innovación y desarrollo tecnológico; prótesis dentales y prestación de servicios de limpieza.

### ***5) La industria de alimentos, bebidas y tabaco de CANACINTRA.***

Agrupar a 11 Ramas industriales y constituye uno de los sectores industriales más estratégicos del país, siendo su encomienda procesar y elaborar gran variedad de productos alimenticios de calidad, saludables e inoctrinos para satisfacer las necesidades de la población nacional; con los más altos estándares de calidad y al mejor precio.

**6) El Sector de Industriales Técnicos de Servicio.**

Está conformado por 3 ramas industriales, entre las cuales están los servicios de cerrajería, talleres mecánicos y reconstructores de motores.

**7) El Sector de Fabricantes de Productos y Materiales para la Construcción.**

Está conformado por 6 ramas industriales, enfocadas al ramo de la construcción, en las cuales se cuenta con proveedores de materiales, viguetas, andamios, tubería y tubos de concreto, equipo.

**8) Sector de la industria elaboradora de artículos de papel, cartón y de escritorio.**

En el Sector se reúnen a las empresas que se dedican a la fabricación de celulosa y papel. Somos importantes promotores del desarrollo forestal del país y contamos con la infraestructura más grande para utilizar fibras recicladas, reciclables y de fuentes sustentables.

**9) Sector Industrial Mueblero.**

Nuestro Objetivo es Desarrollar a la industria Mueblará, con acciones que impulsen el crecimiento y la unidad de los socios, para ser líderes en el mercado nacional y compitiendo en el internacional todo esto con responsabilidad social.

Está integrado por 4 ramas industriales como fabricantes de muebles tapizados, muebles para el hogar, muebles y equipo para cocinas integrales y muebles de oficinas.

**10) Sector de la Industria automotriz.**

Agrupar a los Fabricantes de Balatas, Pastas para Clutch y Materiales de Fricción, Fabricantes de Autopartes, Fabricantes de Carrocerías, Fabricantes de Remolques y Semirremolques así como a los Fabricantes de Autobuses, Camiones y Tractocamiones.

**11) El Sector Industrial Médico de CANACINTRA.**

Está conformado por 6 Ramas Industriales de Fabricantes Nacionales de Dispositivos Médicos, como lo Son: Material de Curación, Material de Productos Higiénicos Hospitalarios, Insumos

para Imagenología, Servicios Integrales, Material de Laboratorio y Reactivos de Diagnóstico y Equipo Médico.

### ***12) El Sector Industrial de Economía Verde.***

Es de nueva creación dentro de la Cámara y el cual está confirmado por 3 ramas industriales. En el sector se encuentra empresas dedicadas al reciclaje y reusó de residuos, de consultoría ambiental y de nuevas tecnologías para el cuidado y mejora del medio ambiente.

### ***13) Sector industrial de tecnología para la información y economía del conocimiento.***

El objetivo de este Sector es difundir soluciones innovadoras, basadas en las Tecnologías de la Información y Comunicaciones que permitan la Gestión del Conocimiento que ayude a la toma de decisiones y sirva como detonante principal en el crecimiento empresarial.

A través de las 5 ramas industriales el Sector TIC acerca modelos de Negocio Colaborativos que cubra las necesidades específicas a cada industria.<sup>104</sup>

## **III.3 Políticas Industriales.**

El patrón de especialización productiva se manifiesta en una estructura productiva centrada en actividades poco intensivas en conocimientos e ineficiencia. Para superar esa inercia se requiere cambiar la estructura de rentabilidades relativas en favor de sectores intensivos en conocimientos, resultado que solo se puede obtener mediante políticas industriales orientadas a crear nuevos sectores, ya sean manufactureros, primarios o de servicios. Estas políticas son un componente necesario del desarrollo que incorpora y que va más allá de políticas de competitividad tendientes a mejorar la eficiencia de los sectores existentes.<sup>105</sup>

Las políticas de competitividad, incluso las de alcance fundamentalmente sectorial, se orientaron mucho más a incrementar la eficiencia de sectores existentes que a crear nuevos sectores, lo que

---

<sup>104</sup> CANACINTRA (2017), “Nuestros Sectores” [En línea] Disponible en: <http://canacintra.org.mx/cintra/sectores.html> , [Consultado el día 30 de enero de 2017].

<sup>105</sup> Bárcena, Alicia, *Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL Editores, 2012, Pág. 57

era consistente con la búsqueda de una mayor penetración en los mercados internacionales, en especial sobre la base de ventajas comparativas estáticas (BID, 2001; Melo, 2001; Peres, 1997).

Entre las políticas con gran aceptación se incluyen las que son mejor consideradas por los gobiernos. Además de las políticas para fomentar las exportaciones y para atraer inversión extranjera directa, este grupo comprende las políticas para impulsar el desarrollo científico y tecnológico y la innovación; la formación de recursos humanos y la capacitación empresarial; el apoyo a las pymes y microempresas, y el desarrollo productivo local. La aceptación de estas políticas se debe a su presunta neutralidad sectorial por el hecho de incidir sobre mercados de factores productivos (tecnología y formación) y a su impacto positivo sobre la generación de empleo.<sup>106</sup>

Las políticas emergentes entre las que se destacan la defensa de la competencia, la regulación de sectores de infraestructura y las ambientales, están adquiriendo creciente aceptación, pero aún se encuentran en proceso de maduración y su grado de desarrollo varía mucho entre países. Existe una fuerte convergencia del contenido de los documentos de política de la última década, esta convergencia se presenta en torno a seis elementos: **i)** el énfasis en el aumento de la competitividad en el mercado mundial; **ii)** la legitimidad de instrumentos de tipo horizontal o neutral; **iii)** el apoyo a las empresas pequeñas y a las microempresas, por su capacidad de crear empleos; **iv)** el auge de programas de apoyo a clusters o conglomerados productivos; **v)** el fortalecimiento de las políticas científicas, tecnológicas y de innovación y, más recientemente, de masificación del uso de internet en banda ancha, y **vi)** la focalización en áreas económicas subnacionales o locales.

La recuperación de las políticas industriales en su sentido de creación de nuevos sectores más allá de los aumentos de competitividad debe ganar mayor legitimidad y situarse en el centro de la agenda de políticas. Estas políticas son imprescindibles para que la región se incorpore plenamente a la revolución tecnológica en curso, impulsando trayectorias ambientalmente

---

<sup>106</sup> *Ibíd.*, p. 58

sostenibles en los ámbitos de las nanotecnologías, las biotecnologías, los nuevos materiales y las TIC.<sup>107</sup>

La formulación de políticas debe ir acompañada por consideraciones explícitas sobre las instituciones que las han de ejecutar. Una segunda línea, dada la escasez de recurso humanos calificados en las áreas del Estado vinculadas a la implementación de las políticas, consiste en trasladar a esas áreas a personal altamente calificado y con perfil ejecutivo, que esté trabajando en la formulación de las políticas. La tercera línea es desarrollar y fortalecer a los operadores de política, es decir, a instituciones y personas que garanticen su ejecución, combinando capacidades de formulación, de acción y de financiamiento.<sup>108</sup>

Los criterios para seleccionar sectores se basan en diferentes visiones sobre el papel del mercado y la importancia de la eficiencia basada en las ventajas comparativas para la asignación de los recursos productivos. Así, las visiones que destacan las limitaciones del mercado para asignar eficientemente los recursos productivos consideran que el desarrollo de capacidades se produce sobre trayectorias muy distintas de las ventajas estáticas (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2010) y generalmente concentradas en el sector manufacturero por razones de rendimientos crecientes, derrames tecnológicos e innovación (Greenwald y Stiglitz, 2006). Por el contrario, otras visiones más favorables a la eficiencia del mercado, aunque reconocen la necesidad de, diversificar la economía, insisten en que ella debe moverse cerca de las ventajas comparativas (Lin, 2012).

### **III.4 Competencia económica.**

Competencia económica es el esfuerzo que realizan dos o más personas, comercios o empresas, para incrementar su participación en el mercado, ofreciendo más opciones de productos y servicios de mayor calidad a mejores precios. Cuando existe un ambiente de competencia, el éxito de cada empresa está determinado por su capacidad para conquistar la preferencia del consumidor. Así, la competencia en los mercados facilita y estimula una mayor oferta y diversidad de productos y servicios, a menores precios y con mayor calidad. De esta forma, la

---

<sup>107</sup> *Ibíd.*, p. 59

<sup>108</sup> *Ibíd.*, p. 60

competencia incrementa el poder adquisitivo y el bienestar de los consumidores. También permite a las empresas acceder a insumos en condiciones competitivas, las incentiva a innovar y a ser más productivas.<sup>109</sup>

La competencia genera un círculo virtuoso que beneficia a los consumidores y a las empresas con una mayor oferta de bienes y servicios, en mejores condiciones de oferta, calidad y precio (COFECE).

**Figura 2. Beneficios de la competencia.**



Recuperado de: [https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos\\_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica\\_250815\\_vf1.pdf](https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica_250815_vf1.pdf)

### **III.5 Política de la competencia.**

No siempre los mercados, por sí solos, garantizan resultados óptimos, ya que las empresas – en lugar de competir – podrían realizar prácticas anticompetitivas, o porque pueden presentarse condiciones particulares que no permitan un ambiente de competencia. En este sentido, la política de competencia consiste en una serie de instrumentos que utiliza el Estado para proteger y promover la eficiencia de los mercados en beneficio del consumidor y de la economía en

<sup>109</sup> Comisión Federal de Competencia Económica (2015). “Herramientas de competencia económica” [En línea] Disponible en [https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos\\_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica\\_250815\\_vf1.pdf](https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica_250815_vf1.pdf) [Consultado el día 6 de Marzo de 2017].



general. Dicha política está basada, principalmente, en la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) y la institución que la aplica, la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE), la cual cuenta con una serie de instrumentos correctivos, preventivos y de promoción según se muestra a continuación.<sup>110</sup>

### **III.6 El paradigma competitivo.**

Dentro del campo de la economía, el paradigma del equilibrio competitivo de Arrow y Debreu es el modelo mejor desarrollado y el más agradable estéticamente. Una descripción breve del modelo es la siguiente. El modelo empieza con una descripción bastante sutil de los bienes disponibles. Un bien económico se caracteriza por sus propiedades físicas, la fecha y el estado de la naturaleza en los que el bien está disponible, su localización, etc. Los consumidores están perfectamente informados de las propiedades de todos los bienes y poseen preferencias sobre todas las combinaciones de bienes. Los productores (empresas), pertenecientes a los consumidores, están dotados con conjuntos de posibilidades de producción. Se añade un paradigma de organización del mercado. Todos los agentes consideran los precios como dados. Los consumidores maximizan su bienestar con la restricción de que sus gastos no pueden exceder sus rentas (las cuales provienen de sus dotaciones iniciales y de sus participaciones en los beneficios de las empresas que poseen). Ello da como resultado las funciones de demanda («correspondencias», si existen varias combinaciones de bienes que maximicen el bienestar). Los productores maximizan los beneficios sobre sus posibilidades tecnológicas, dando como resultado las funciones de oferta (o correspondencias). Un equilibrio competitivo es un conjunto de precios, con las demandas y ofertas asociadas, tales que todos los mercados (uno para cada bien) se vacían (a saber, la demanda total no excede a la oferta total).<sup>111</sup>

Supuestos débiles sobre preferencias y posibilidades tecnológicas permiten obtener resultados generales sobre el equilibrio competitivo. De entre ellos, los más conocidos son los dos teoremas

---

<sup>110</sup> Comisión Federal de Competencia Económica (2015). “Herramientas de competencia económica” [En línea] Disponible en: [https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos\\_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica\\_250815\\_vf1.pdf](https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica_250815_vf1.pdf) [Consultado el día 6 de Marzo de 2017].

<sup>111</sup> Tirole, Jean, Op. Cit. P. 22

fundamentales del bienestar. A grandes rasgos, el primero afirma que un equilibrio competitivo es un óptimo de Pareto (a saber, un planificador social benevolente y bien informado no podría reemplazar la asignación de bienes competitiva con otra asignación factible aumentando el bienestar de todos los consumidores) y el segundo afirma que, en supuestos de convexidad (que excluyen los rendimientos crecientes a escala), cualquier asignación óptima de Pareto puede ser descentralizada (implementada por una organización de mercado) a través de la elección de unos precios determinados y una redistribución apropiada de las rentas entre los consumidores.<sup>112</sup>

Una propiedad clave del equilibrio competitivo es que cada bien se vende a su coste marginal. Un productor aumentaría su beneficio produciendo más unidades del bien si su precio excediera su coste marginal. A la inversa, disminuiría la producción, en el supuesto de que produjera el bien, si el coste marginal excediera el precio. Este resultado trivial tiene importantes implicaciones. El consumidor, en el momento en que considera la posibilidad de consumir una unidad adicional del bien, se enfrenta a un precio que es «el correcto» socialmente e internaliza el coste de producir esta unidad extra. Esto es parte de la intuición que hay detrás de la optimalidad de Pareto del equilibrio competitivo.<sup>113</sup>

El primer teorema fundamental del bienestar limita drásticamente el campo de la organización industrial. La organización de las industrias en un mundo como éste es necesariamente eficiente. La única preocupación potencial de la política económica es la distribución de la renta entre consumidores, la cual el planificador social puede no considerar óptima. El paradigma del equilibrio competitivo plantea supuestos relativamente suaves sobre las preferencias y las posibilidades productivas, pero sólo dentro de una clase determinada. Entre las condiciones requeridas están la ausencia de externalidades entre agentes económicos, la naturaleza privada de los bienes y la información perfecta de los consumidores acerca de los bienes.<sup>114</sup>

---

<sup>112</sup> Ídem.

<sup>113</sup> *Ibidem*, p. 23

<sup>114</sup> Ídem.

## CAPÍTULO IV

### La ley de competencia económica, el caso de México.



“Lo importante es no dejar de cuestionar, la curiosidad  
tiene su propia razón de existencia”

Albert Einstein.

## **IV.1 La Comisión Federal de Competencia Económica.**

La Comisión Federal de Competencia será un órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que tendrá por objeto garantizar la libre competencia y concurrencia, así como prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, en los términos que establecen la constitución y las leyes. La comisión contará con las facultades necesarias para cumplir eficazmente con su objeto, entre ellas, las de ordenar medidas para eliminar las barreras a la competencia y la libre concurrencia; regular el acceso a insumos esenciales, y ordenar la desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones de los agentes económicos, en las proporciones necesarias para eliminar efectos anticompetitivos.<sup>115</sup>

Como lo reporta la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las economías cuyos mercados se desenvuelven en un entorno de competencia, permite a sus ciudadanos obtener mayores ingresos y por lo tanto mayor bienestar.

## **IV.2 Los Insumos Esenciales el caso de México.**

Uno de los factores que más afectan la libre concurrencia, la competencia y el crecimiento económico es la falta de acceso a insumos que son imprescindibles para la producción de bienes y servicios. En estos casos, la asignación óptima de recursos requiere, por un lado, que los usuarios accedan al insumo a precios eficientes y en las cantidades, calidades y oportunidad necesarias. Por el otro, que los propietarios del insumo reciban la remuneración justa para seguir ofertándolo en términos eficientes e invertir en las mejoras técnicas posibles para su producción.

Para asegurar el acceso a un insumo esencial controlado por uno o más agentes económicos con poder sustancial en el(los) mercado(s), o eliminar barreras a la libre concurrencia y la competencia, la COFECE está facultada para investigar los elementos que hagan suponer que no existen condiciones de competencia efectiva en un mercado, debido a la presencia de alguno de estos factores.

---

<sup>115</sup> Fix Fierro, Héctor, *Constitución política de los estados unidos mexicanos*, México, UNAM Instituto de investigaciones jurídicas, 1ª ed., 2016 Pág. 67

El procedimiento para determinar la existencia de insumos esenciales o barreras a la competencia se encuentra previsto en el artículo 94 de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) y las Disposiciones Regulatorias correspondientes. El artículo 60 de la LFCE señala los elementos que se deben considerar para determinar la existencia de un recurso esencial.

En caso de que se observen afectaciones a la competencia derivadas de la existencia de un recurso esencial o de barreras a la competencia, la COFECE también está facultada para proponer las medidas correctivas que considere necesarias para eliminar las restricciones al funcionamiento eficiente del mercado investigado, y en caso de ser necesario, podrá solicitar una opinión técnica no vinculatoria a la dependencia coordinadora del sector o a la Autoridad Pública que corresponda respecto de dichas medidas correctivas.

Las medidas que la COFECE podrá recomendar para que se garantice el acceso al insumo esencial incluyen modalidades de acceso, precios o tarifas, y condiciones técnicas y de calidad, entre otras. Cuando estas medidas no sean suficientes para solucionar el problema de competencia identificado, podrá resolver sobre la desincorporación de activos, derechos, partes sociales o acciones del Agente Económico involucrado, en las proporciones necesarias para eliminar los efectos anticompetitivos.

Las medidas correctivas que se impongan al titular del insumo esencial podrán quedar sin efectos cuando existan los elementos que muestren que han dejado de reunirse los requisitos para que dicho insumo sea considerado como esencial.

Para eliminar barreras a la competencia y la libre competencia la COFECE ordenará al Agente Económico correspondiente que elimine la barrera de que se trate. En el caso de disposiciones jurídicas que indebidamente impidan o distorsionen la libre competencia y competencia en el mercado, notificará su resolución las autoridades competentes para que, en el ámbito de su competencia y conforme los procedimientos previstos por la legislación vigente, determinen lo conducente.<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> Comisión Federal de Competencia Económica (2016). “Insumos esenciales o barreras a la competencia” [En línea]. Disponible en <https://www.cofece.mx/cofece/index.php/cofece/que-hacemos/politica-de-competencia> [consultado el día 6 de marzo de 2017]

¿Qué es una barrera a la competencia?

Las barreras a la competencia y la libre competencia son factores que pueden impedir el acceso de competidores o limitar su capacidad para contender en los mercados. Tales factores se pueden encontrar en las características estructurales de los mercados, ciertos hechos o actos de Agentes Económicos, así como en disposiciones jurídicas emitidas por cualquier orden de gobierno.<sup>117</sup>

### **IV.3 ¿Qué es un insumo esencial?**

La falta de acceso a insumos que son imprescindibles para la producción de bienes y servicios es uno de los factores que más afectan la libre competencia, la competencia y el crecimiento económico. En estos casos, la asignación óptima de recursos requiere, por un lado, que los usuarios accedan al insumo a precios eficientes y en las cantidades, calidades y oportunidad necesarias. Por el otro, que los propietarios del insumo reciban la remuneración justa para seguir ofertándolo en términos eficientes e invertir en las mejoras técnicas posibles para su producción.

Para determinar la existencia de insumo esencial, la Comisión valorará:

- Si el insumo es controlado por uno, o varios Agentes Económicos con poder sustancial.
- La viabilidad de reproducción del insumo desde un punto de vista técnico, legal o económico.
- Si el insumo resulta indispensable para la provisión de bienes o servicios en uno o más mercados, y no tiene sustitutos cercanos.
- Las circunstancias bajo las cuales el Agente Económico llegó a controlar el insumo.<sup>118</sup>

### **IV.4 Procedimiento para determinar que es un insumo esencial.**

De las investigaciones para determinar insumos esenciales o barreras a la competencia (Artículo 94 LFCE)

---

<sup>117</sup> Comisión Federal de Competencia Económica (2016). “Dirección general de mercados regulados” [En línea]. Disponible en <https://www.cofece.mx/cofece/index.php/cofece/autoridad-investigadora/direccion-general-de-mercados-regulados> [Consultado el día 6 de marzo de 2017]

<sup>118</sup> Idem.

El procedimiento para determinar la existencia de insumos esenciales o barreras a la competencia se encuentra previsto en el artículo 94 de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) y las Disposiciones Regulatorias correspondientes. El artículo 60 de la LFCE señala los elementos que se deben considerar para determinar la existencia de un insumo esencial.

La Autoridad Investigadora es la encargada de iniciar y tramitar este procedimiento de investigación. En caso de que derivado de la misma considere que no se desprenden elementos para determinar que no existen condiciones de competencia efectiva, propondrá al Pleno de la COFECE el cierre de la investigación.

Por el contrario, si considera que efectivamente no existen condiciones de competencia efectiva, emitirá un dictamen preliminar que contenga una propuesta de medidas correctivas para eliminar las restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados. Para la elaboración de dichas medidas, podrá pedir una opinión técnica no vinculatoria a la autoridad sectorial.

En la siguiente etapa, los agentes económicos con interés jurídico podrán presentar sus defensas ante el Pleno, quien es el órgano facultado para resolver la investigación.

Es importante señalar que los agentes económicos afectados pueden proponer medidas idóneas y económicamente viables para remediar los problemas de competencia, en cualquier momento y hasta antes de la integración del expediente.<sup>119</sup>

¿Qué es una declaratoria de condiciones de mercado?

De los procedimientos para resolver sobre condiciones de mercado (Artículo 96 LFCE).

La Comisión podrá resolver u opinar sobre cuestiones de competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otros términos análogos, cuando alguna disposición legal o reglamentaria, o bien algún decreto o Acuerdo del Ejecutivo lo prevea expresamente.

Este trámite podrá iniciar:

- De oficio.
- A solicitud del Ejecutivo Federal, por sí o por conducto de la Secretaría de Economía.
- A solicitud de la dependencia coordinadora del sector correspondiente.

---

<sup>119</sup> Idem.

- A petición de parte afectada la resolución u opinión que corresponda.

En caso de solicitud de parte o de la autoridad coordinadora del sector correspondiente, el solicitante deberá presentar la información que permita identificar el mercado relevante y el poder sustancial, así como motivar la necesidad de emitir la resolución u opinión.

La Autoridad Investigadora sustanciará el procedimiento correspondiente de acuerdo a lo siguiente:

- En caso de solicitudes o petición del interesado, la Autoridad Investigadora emitirá el acuerdo de inicio o prevendrá al solicitante para que presente la información faltante. En caso de que no se cumpla con el requerimiento, se tendrá por no presentada la solicitud.
- La Autoridad dictará el acuerdo de inicio y publicará en el Diario Oficial de la Federación un extracto del mismo, mismo que podrá ser difundido además, en cualquier otro medio de comunicación cuando el asunto sea relevante.
- El período de investigación comenzará a contar a partir de la publicación del extracto y no podrá ser inferior a 15 ni exceder de 45 días. Durante este periodo, la Autoridad Investigadora podrá requerir los informes y documentos necesarios y citar a declarar a quienes tengan relación con el caso de que se trate.
- Concluida la investigación correspondiente y si existen elementos para determinar la existencia de poder sustancial, que no hay condiciones de competencia efectiva, u otros términos análogos, se emitirá un dictamen preliminar.
- Los Agentes Económicos que demuestren tener interés en el asunto, podrán manifestar lo que a su derecho convenga y ofrecer los elementos de convicción que estimen pertinentes, y el expediente se entenderá integrado una vez desahogadas las pruebas o concluido el plazo concedido para ello.
- Una vez integrado el expediente, la Comisión emitirá resolución u opinión, para efectos de que, en su caso, la autoridad coordinadora del sector pueda establecer la regulación y las medidas correspondientes.

Cabe precisar que en el caso de fijación de precios máximos a bienes y servicios necesarios para la economía nacional o consumo popular por parte del Ejecutivo Federal en términos del artículo



28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, será necesario que la COFECE realice una Declaración de Competencia Efectiva conforme al artículo 96 de la LFCE.<sup>120</sup>

### **Sección III**

#### **De la Determinación del Insumo Esencial**

Artículo 60. Para determinar la existencia de insumo esencial, la Comisión deberá considerar:

- I. Si el insumo es controlado por uno, o varios Agentes Económicos con poder sustancial o que hayan sido determinados como preponderantes por el Instituto Federal de Telecomunicaciones;
- II. Si no es viable la reproducción del insumo desde un punto de vista técnico, legal o económico por otro Agente Económico;
- III. Si el insumo resulta indispensable para la provisión de bienes o servicios en uno o más mercados, y no tiene sustitutos cercanos;
- IV. Las circunstancias bajo las cuales el Agente Económico llegó a controlar el insumo, y
- V. Los demás criterios que, en su caso, se establezcan en las Disposiciones Regulatorias.<sup>121</sup>

---

<sup>120</sup> Idem.

<sup>121</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas (2017). “Ley federal de competencia económica” [En línea]. Disponible en <https://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/ley-federal-de-competencia-economica#27537> [Consultado el día 6 de marzo de 2017].

# CAPÍTULO V

## Identificación de insumos y bienes finales.



## V.1 Participación de las grandes empresas en México.

Para acercarnos a visualizar el poder de mercado que las grandes empresas tienen en México, a continuación se presentan algunos ejemplos de la participación porcentual en el Producto Interno Bruto (PIB). En **1993** la participación porcentual de las actividades primarias al PIB fue de 4.7 por ciento, el de las actividades secundarias participaron con el 33.8% y las actividades terciarias con el 56.9%. La estructura en la participación a la formación del PIB hasta el **2016** presentó las siguientes características: las actividades primarias con el 3.6%, las actividades secundarias con el 30.6% y las actividades terciarias con el 59.5%.

De las Actividades primarias; el subsector agricultura participa con el 2.7 por ciento en la contribución del PIB. El sector de Actividades secundarias, los subsectores que participan mayormente en la formación del PIB son la industria manufacturera con el 19%, seguido de la minería con el 6.2% y con la extracción de petróleo y gas de 5.3%, en 1993.

En 2016 el subsector agricultura participa con el 2.4 por ciento en la contribución del PIB. El sector de Actividades secundaria, los subsectores que participan mayormente en la formación del PIB son la industria manufacturera con el 17.8%, seguido de la minería con el 3.8% y con la extracción de petróleo y gas de 2.1%, en 2016. Ver cuadro 5.

Por otra parte, algunas ramas de la industria manufacturera: En la industria del tabaco, 3 unidades económicas producen más del 98% del valor agregado censal bruto. El total de unidades económicas registradas en el censo es de 50. En la industria de fabricación de aparatos eléctricos de uso doméstico, 14 de 260 unidades económicas, producen el 55% del valor agregado censal bruto. En la fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisores, 4 unidades económicas producen el 57% del valor agregado, las unidades económicas registradas en el censo son 35. En la industria básica del aluminio, 5 de 120 unidades económicas registradas en el censo, elaboran 64% del valor agregado. En fabricación de automóviles y camiones, 15 unidades económicas de un total de 35 registradas en el censo, producen el 98% del valor agregado.

**Cuadro 5. PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
(Estructura porcentual)

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
Producto interno bruto, a precios de mercado	100	100
Impuestos a los productos, netos	4.7	6.3
Valor agregado bruto a precios básicos	95.3	93.7
Actividades primarias	4.7	3.6
11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	4.7	3.6
111 Agricultura	2.7	2.4
112 Cría y explotación de animales	1.6	1.1
113 Aprovechamiento forestal	0.2	0.1
114 Pesca, caza y captura	0.1	0.1
115 Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales	0	0
Actividades secundarias	33.8	30.6
21 Minería	6.2	3.8
211 Extracción de petróleo y gas	5.3	2.1
212 Minería de minerales metálicos	0.7	1.2
213 Sevicios relacionados con la n	0.1	0.5
22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	1.4	1.8
221 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica	1.2	1.4
222 Suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	0.3	0.4
23 Construcción	7.2	7.2
236 Edificación	5.4	5.1
237 Construcción de obras de ingeniería civil	1	1.3
238 Trabajos especializados para la construccio	0.8	0.9
31-33 Industrias manufactureras	19	17.8
311 Industria alimentaria	3.8	3.9
3111 Elaboración de alimentos para animales	0.1	0.1
3112 Molienda de granos y de semillas y obtención de aceites y grasas	0.4	0.3
3113 Elaboración de azúcares, chocolates, dulces y similares	0.4	0.3

**Continuación cuadro 5**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
**(Estructura porcentual)**

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
3114 Conservación de frutas, verduras y alimentos preparados	0.2	0.2
3115 Elaboración de productos lácteos	0.5	0.4
3116 Matanza, empaclado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales comestibles	1.1	0.9
3117 Preparación y envasado de pescado y mariscos	0.1	0
3118 Elaboración de productos de panadería y tortillas	0.7	1.3
3119 Otras industrias alimentarias	0.4	0.5
312 Industria de las bebidas y del tabaco	1	0.9
3121 Industria de las bebidas	0.8	0.8
3122 Industria del tabaco	0.2	0.1
313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	0.4	0.1
3131 Preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos	0.1	0
3132 Fabricación de telas	0.3	0.1
3133 Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas	0	0
314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	0.3	0.1
3141 Condección de alfombras, blancos y similares	0.1	0.1
3149 Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	0.2	0.1
315 Fabricación de prendas de vestir	1.1	0.4
3151 Fabricación de prendas de vestir de punto	0.1	0
3152 Confección de prendas de vestir	0.9	0.4
3159 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte	0	0
316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	0.3	0.1

**Continuación cuadro 5**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
**(Estructura porcentual)**

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
3161 Curtido y acabado de cuero y piel	0	0
3162 Fabricación de calzado	0.3	0.1
3169 Fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedaneos	0	0
321 Industria de la madera	0.3	0.2
3211 Aserrado y conservación de la madera	0.2	0.1
3212 Fabricación de laminados y aglutinados de madera	0	0
3219 Fabricación de otros productos de madera	0.2	0.1
322 Industria del papel	0.4	0.4
3221 Fabricación de pulpa, papel y cartón	0.2	0.1
3222 Fabricación de productos de cartón y papel	0.2	0.2
323 Impresión e industrias conexas	0.3	0.1
324 Fabricación de productos derivados del petróleo y carbón	0.9	0.6
325 Industria química	2.3	1.6
3251 Fabricación de productos químicos básicos	0.8	0.5
3252 Fabricación de resinas y hules sintéticos y fibras químicas	0.2	0.1
3253 Fabricación de fertilizantes, pesticidas y otros agroquímicos	0.1	0.1
3254 Fabricación de productos farmacéuticos	0.6	0.4
3255 Fabricación de pinturas, recubrimientos y adhesivos	0.1	0.1
3256 Fabricación de jabones, limpiadores y preparaciones de tocador	0.3	0.2
3259 Fabricación de otros productos químicos	0.1	0.1
326 Industria del plástico y del hule	0.6	0.6
3261 Fabricación de productos de plástico	0.5	0.4
3262 Fabricación de productos de hule	0.1	0.1
327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	1.4	0.9
3271 Fabricación de productos a base de arcilas y minerales refractarios	0.4	0.3
3272 Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0.3	0.1
3273 Fabricación de cemento y productos de concreto	0.6	0.4
3274 Fabricación de cal, yeso y productos de yeso	0	0

**Continuación cuadro 5**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
(Estructura porcentual)

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
3279 Fabricación de otros productos a base de minerales no metálicos	0.1	0
331 Industrias metálicas básicas	0.8	1
3311 Industria básica del hierro y del acero	0.3	0.3
3312 Fabricación de productos de hierro y acero	0.2	0.4
3313 Industria básica del aluminio	0	0
3314 Industrias de metales no ferrosos, excepto aluminio	0.2	0.2
3315 Moldeo por fundición de piezas metálicas	0	0
332 Fabricación de productos metálicos	0.6	0.6
3321 Fabricación de productos metálicos forjados y troquelados	0.1	0.1
3322 Fabricación de herramientas de mano sin motor y utensilios de cocina metálicos	0.1	0.1
3323 Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería	0.1	0.1
3324 Fabricación de calderas, tanques y envases metálicos	0.1	0.1
3325 Fabricación de herrajes y cerraduras	0	0
3326 Fabricación de alambre, productos de alambre y resortes	0.1	0.1
3327 Maquinado de piezas metálicas y fabricación de tornillos	0	0
3328 Recubrimientos y terminados metálicos	0	0.1
3329 Fabricación de otros productos metálicos	0.1	0.1
333 Fabricación de maquinaria y equipo	0.5	0.7
3331 Fabricación de maquinaria y equipo agropecuario para la construcción y para la industria extractiva	0.1	0.1
3332 Fabricación de maquinaria y equipo para las industrias manufactureras, excepto la metalmecánica	0.1	0
3333 Fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios	0	0
3334 Fabricación de equipo de aire acondicionado, calefacción y de refrigeración industrial y comercial	0.1	0.2
3335 Fabricación de maquinaria y equipo para la industria metalmecánica	0	0

**Continuación cuadro 5**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
**(Estructura porcentual)**

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
3336 Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones	0.1	0.2
3339 Fabricación de otra maquinaria y equipo para la industria en general	0.1	0.2
334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	0.7	1
3341 Fabricación de computadoras y equipo periférico	0.2	0.2
3342 Fabricación de equipo de comunicación	0.2	0.2
3343 Fabricación de equipo de audio y de video	0.1	0.1
3344 Fabricación de componentes electrónicos	0.1	0.3
3345 Fabricación de instrumentos de medición, control, navegación, y equipo médico electrónico	0.1	0.2
3346 Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos	0	0
335 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos electrónicos	0.6	0.6
3351 Fabricación de accesorios de iluminación	0	0
3352 Fabricación de aparatos electrónicos de uso doméstico	0.2	0.2
3353 Fabricación de equipo de generación y distribución de energía eléctrica	0.1	0.2
3359 Fabricación de otros equipos y accesorios eléctricos	0.2	0.2
336 Fabricación de equipo de transporte	1.8	3.5
3361 Fabricación de automóviles y camiones	0.9	1.7
3362 Fabricación de carrocerías y remolques	0.1	0
3363 Fabricación de partes para vehículos automotores	0.8	1.5
3364 Fabricación de equipo aeroespacial	0	0.1
3365 Fabricación de equipo ferroviario	0.1	0.1
3366 Fabricación de embarcaciones	0	0
3369 Fabricación de otro equipo de transporte	0	0
337 Fabricación de muebles, colchones y persianas	0.5	0.2
3371 Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantería	0.4	0.1
3372 Fabricación de muebles de oficina y estantería	0	0
3379 Fabricación de colchones, persianas y cortineros	0	0
339 Otras industrias manufactureras	0.4	0.5



**Continuación cuadro 5**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
**(Estructura porcentual)**

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
3391 Fabricación de equipo no electrónico y material desechable de uso médico, dental y para laboratorio y artículos oftálmicos	0.1	0.2
3399 Otras industrias manufactureras	0.3	0.3
Actividades terciarias	56.9	59.5
43-46 Comercio	12.7	16.1
48-49 Transportes, correos y almacenamiento	5.3	6.1
481 Transporte aéreo	0.1	0.3
482 Transporte por ferrocarril	0.2	0.2
483 Transporte por agua	0.1	0.1
484 Autotransporte de carga	2.3	2.9
485 Transporte terrestre de pasajeros, excepto por ferrocarril	1.8	2
486-488 Transporte por ductos; servicios relacionados con el transporte	0.6	0.5
491-492 Servicios postales; servicios de mensajería y paquetería	0.1	0.1
493 Servicios de almacenamiento	0.1	0.1
51 Información en medios masivos	2.1	1.9
511 Edición de periódicos, revistas, libros, software y otros materiales, y edición de estas publicaciones integrada con la impresión	0.3	0.1
512 Industria filmica y del video e industria del sonido	0	0.1
515 Radio y televisión	0.1	0.1
517 Otras telecomunicaciones	1.7	1.6
518 Procesamiento electrónico de información, hospedaje y otros servicios relacionados	0	0
519 Otros servicios de información	0	0
52 Servicios financieros y de seguros	3.6	3.5
521-523 Banca central; Actividades bursátiles, cambiarias y de inversión financiera	3.3	2.9
524 Compañías de fianzas, seguros y pensiones	0.4	0.6
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	13.3	10.7
531 Servicios inmobiliarios	13.1	10.3
532-533 Servicios de alquiler de bienes muebles; Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias	0.2	0.4

**Continuación cuadro 5**  
**Millones de pesos a precios corrientes**  
**(Estructura porcentual)**

Denominación	1993	2016
	Anual	Anual
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.3	2.2
55 Corporativos	0.4	0.6
56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	3.1	3.1
61 Servicios educativos	3.2	4.1
62 Servicios de salud y de asistencia social	1.9	2.2
621 Servicios médicos de consulta externa y servicios relacionados	0.9	1
622 Hospitales	1	1.2
623-624 Residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud; Otros servicios de asistencia social	0.1	0.1
71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos y otros servicios recreativos	0.7	0.4
711 Servicios artísticos, culturales y deportivos y otros servicios relacionados	0.2	0.2
712-713 Museos, sitios históricos, zoológicos y similares; servicios de entrenamiento en instalaciones recreativas y otros servicios recreativos	0.5	0.2
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	3.2	2.3
721 Servicios de alojamiento temporal	0.9	1.1
722 Servicios de preparación de alimentos y bebidas	2.2	1.2
81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	2.8	2.1
811 Servicios de reparación y mantenimiento	0.6	0.5
812 Servicios personales	1.1	0.9
813-814 Asociaciones y organizaciones	1.1	0.7
93 Actividades legislativas, gubernamentales de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	3.3	4.1

Fuente: INEGI: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/pibt/>

## V.2 México: Matriz insumo producto 2012.

Matriz de Insumo Producto 2012 doméstica por tipo de actividad. Millones de pesos.						
Cuadro 6. Actividades	Actividades primarias	Actividades secundarias	Actividades terciarias	Demanda intermedia	Demanda final	Utilización total
Actividades primarias	67,495	389,075	49	456,619	306,269	762,888
Actividades secundarias	122,085	2,892,870	1,000,912	4,015,868	9,339,182	13,355,050
Actividades terciarias	43,736	1,404,873	1,673,097	3,121,706	9,070,021	12,191,727
Consumo intermedio nacional	233,316	4,686,818	2,674,058	7,594,193	18,715,472	26,309,665
Consumo intermedio importado	53,992	3,208,380	499,909	3,762,280	1,513,889	5,276,169
Impuestos sobre los productos netos de subsidios	-3,517	-40,858	-108,791	-153,166	635,193	482,027
Total de usos a precios comprador	283,791	7,854,340	3,065,176	11,203,307	20,864,555	32,067,862
Valor agregado bruto	479,097	5,500,710	9,126,552	15,106,359		
Producción economía total	762,888	13,355,050	12,191,727	26,309,665		
PIB	475,580	5,459,852	9,017,760	14,953,192	635,193	15,588,386

Fuente: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/mip12/default.aspx>

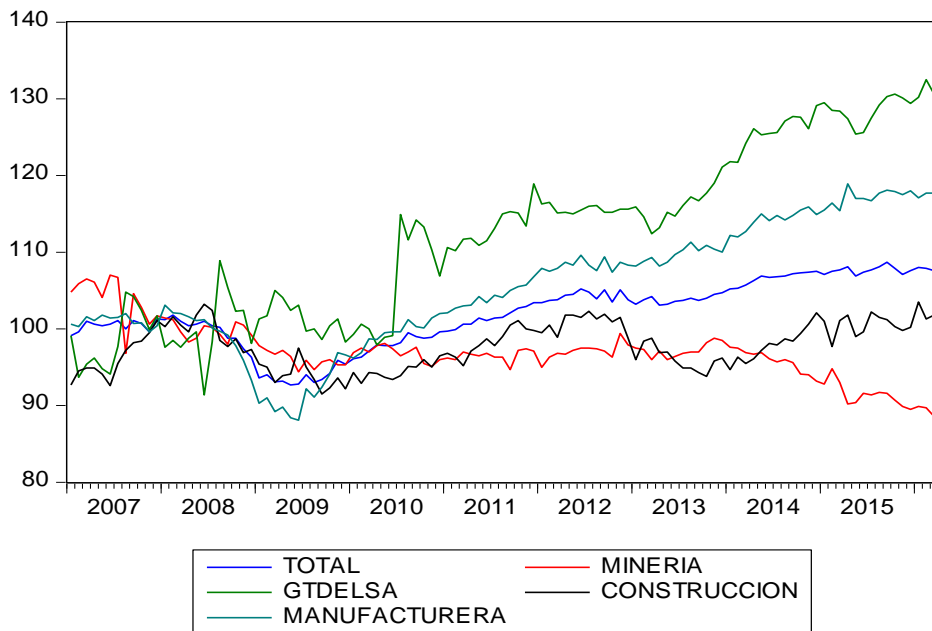
El consumo total o demanda intermedia de insumos en millones de pesos de cada sector es la fila: total de usos a precios comprador: a) el sector de actividades secundarias consumió el 52.9% de los insumos. El sector de actividades terciarias consumió el 41.1% de los insumos y el sector actividades primarias consumió el 6.0% de los insumos.

Otra herramienta que podemos analizar para visualizar el poder de mercado es el Indicador Mensual de la Actividad Industrial (IMAI), que tiene como fin proporcionar información estadística que permita un conocimiento amplio y oportuno sobre el comportamiento del sector industrial, que mide la evaluación mensual de la actividad productiva.

Su cobertura geográfica es nacional e incorpora a los sectores económicos: 21. Minería; 22. Generación, Transmisión y Distribución de Energía Eléctrica, Suministro de Agua y de Gas por Ductos al Consumidor Final; 23. Construcción y 31-33. Industrias Manufactureras alcanzando una representatividad del 94.8% del valor agregado bruto del año 2008, año base de los productos del SCNM.

En la siguiente grafica se observa el comportamiento del total del IMAI, Minería, Construcción, Industrias Manufactureras y Generación transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final (GTDELSA).

**Grafica 1. Indicador mensual de la actividad industrial.**



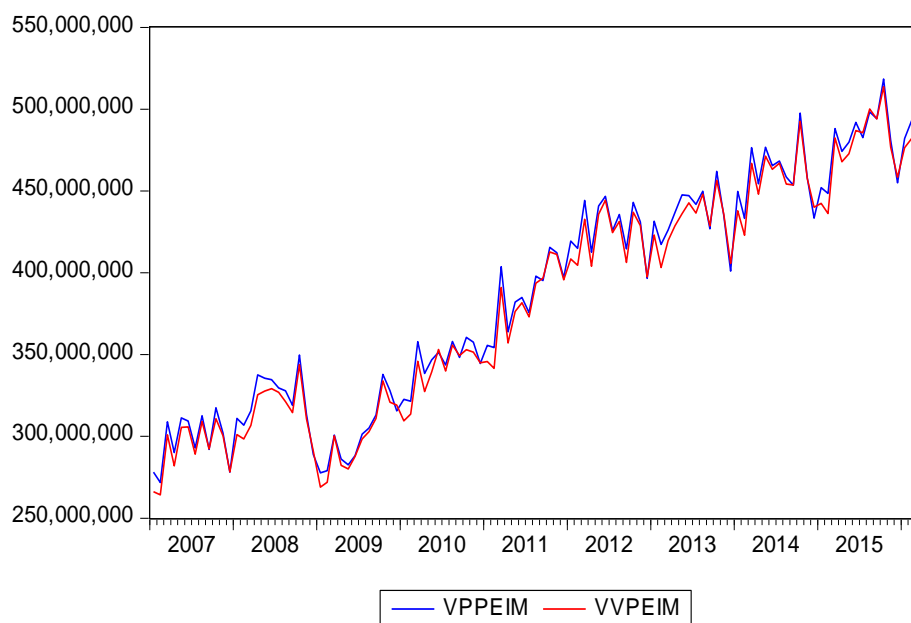
La producción industrial manufacturera presenta una caída desde agosto del 2008 y se acentúa en junio de 2009, lo anterior debido a la crisis financiera presentada en estados unidos, a partir de julio del 2009, la producción manufacturera presente una pendiente positiva recuperando su posición original y tendiente al crecimiento. La industria que ha presentado una pérdida de producción, es la industria de la Minería, su caída se presenta a

partir de marzo del 2009 y no presenta recuperación. Mientras la industria de la Construcción mantiene una tendencia positiva.

Esto nos da un buen indicador de donde podría presentarse el insumo esencial o bien esencial.

En la siguiente grafica se observa el comportamiento del Valor de Producción de los Productos Elaborados de la Industria Manufacturera en miles de pesos corrientes (VPPEIM) y el Valor de Ventas de los Productos Elaborados de la Industria Manufacturera en miles de pesos corrientes (VVPEIM).

**Grafica 2. Valor de producción y valor de venta, industria manufacturera.**



La relevancia que tiene la medición del sector manufacturero, en el contexto de la actividad económica nacional, radica en la utilidad que representa para el diseño, evaluación y seguimiento de políticas públicas en materia de empleo, salarios, ventas, producción y productividad así como enfocar el análisis para la búsqueda de insumos esenciales y el acceso a ellos.

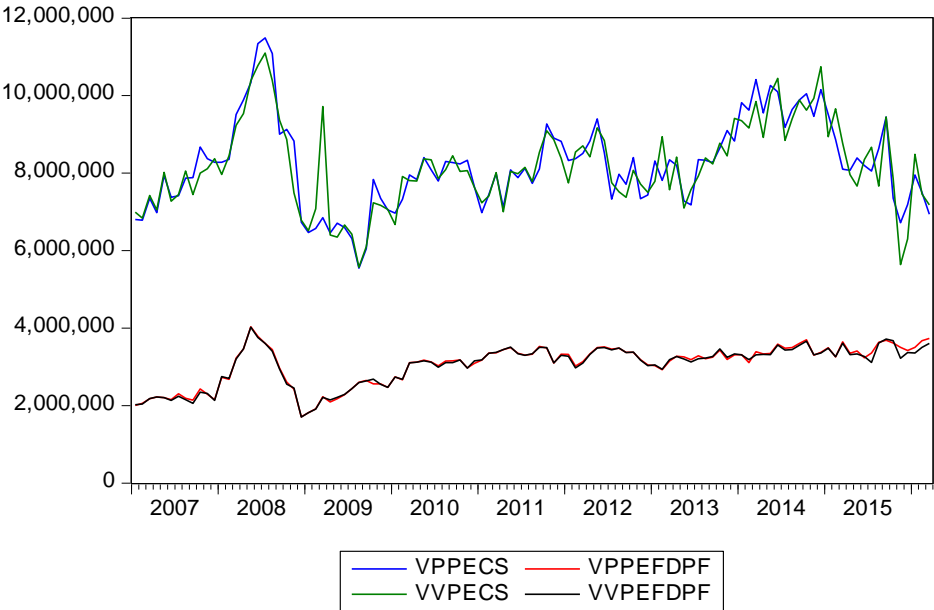
**Cuadro 7. Las 10 Manufactureras mas grandes en México.**

Numero	Nombre	País	Sector
1	Fomento Económico Mexicano (FEMSA)	México	Bebidas y cervezas
2	General Motors de México	EU	Armadora
3	Fiat Chrysler de México	EU	Armadora
4	Grupo Bimbo	México	Alimentos
5	Nissan Mexicana	Japón	Armadora
6	Volkswagen de México	Alemania	Armadora
7	Ford de México	EU	Armadora
8	Samsung México	Corea del Sur	Electrónica de consumo
9	Americas Mining Corporation	México	Minería
10	Sigma Alimentos	México	Alimentos

FUENTE: Elaboracion propia.

En la siguiente grafica se observa el comportamiento del Valor de la Producción de los Productos Elaborados de los Complejos Siderúrgicos (VPPECS), Valor de producción de los Productos Elaborados de la Fabricación de Desbastes Primarios y Ferroaleaciones (VPPEFDPF), Valor de Ventas de los Productos Elaborados de los Complejos Siderúrgicos (VVPECS) y el Valor de Ventas de los Productos Elaborados de la Fabricación de Desbastes Primarios y Ferroaleaciones (VVPEFDPF).

**Grafica 3. Valor de producción y valor de ventas complejo siderúrgico.**



El complejo siderúrgico es importante por su incidencia en la generación de valor agregado nacional y en la integración de las cadenas productivas es esencial. El sector siderúrgico representa el 2.2% del PIB nacional, así como una contribución del 6.4% del PIB Industrial y 12.6% del de manufacturas. Además, este sector se distingue por ser estratégico en la generación de empleos con más de 120 mil directos y 600 mil indirectos. Sin embargo, hoy se encuentra en desventaja en varios factores de competitividad como son la calidad de la infraestructura, la informalidad que prevalece en el sector del reciclaje, el costo fiscal y el riesgo que representa las nuevas regulaciones energéticas y ambientales, como la Ley de Transición Energética, que amenazan con incrementar el costo energético. Las prácticas

anticompetitivas de China representan un desafío: subvenciones, dumping y un tipo de cambio subvaluado artificialmente han permitido que el productor de la mitad del acero del mundo desplace a otros competidores de manera ilegal. El exceso de capacidad de producción ha implicado una sobreoferta en el mercado mundial, provocado por una amplia intervención gubernamental. Dichas prácticas han limitado las oportunidades de desarrollo de mercados como el mexicano, básicamente porque ha impactado directamente sobre los precios internacionales, ubicándolos incluso por debajo de los costos. Con ello, los países y empresas vinculadas con este sector han enfrentado un contexto anticompetitivo y una pérdida de rentabilidad.<sup>122</sup>

El PIB de la Industria siderúrgica ha presentado un desempeño positivo, ritmo incluso ligeramente superior al del PIB total y al de las Industrias manufactureras. El comportamiento de las Industrias siderúrgicas está más asociado al desempeño de las manufacturas. Después de la recesión económica de 2008, tanto las Industrias siderúrgicas como las Industrias manufactureras presentan una evolución positiva; pero en el caso de la Industria siderúrgica ésta aún no alcanzado los niveles que se registraban.<sup>123</sup>

**Cuadro 8. Algunos socios de CANACERO**

AB Tube	CONADIAC
Aceros Especiales SIMEC Tlaxcala	Danieli & Cspa
Altos Hornos de México	Deacero
Arcelor Mittal México	Fabricaciones Industriales Tumex
Autlán	Fischer Mexicana
Bekaert Trade México	Frisa Forjados
Cominox	Fundición y Mecánica Susano Solís
Conduit	Gerdau Corsa

Nota: El total de socios de CANACERO son: 55

Fuente: Elaboracion propia.

<sup>122</sup> El Financiero, Industria Siderúrgica. [En Línea]. Disponible en: <http://www.canacero.org.mx/en/assets/suplemento-siderurgia-2016.pdf> [Consultado el día 28 de mayo de 2017]

<sup>123</sup> “Estadísticas a propósito de ... la industria del Hierro y del Acero” [En línea]. Disponible en [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/estudios/economico/a\\_proposi\\_de/HierroyAcero.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/estudios/economico/a_proposi_de/HierroyAcero.pdf) [Consultado el día 30 de Marzo de 2017]



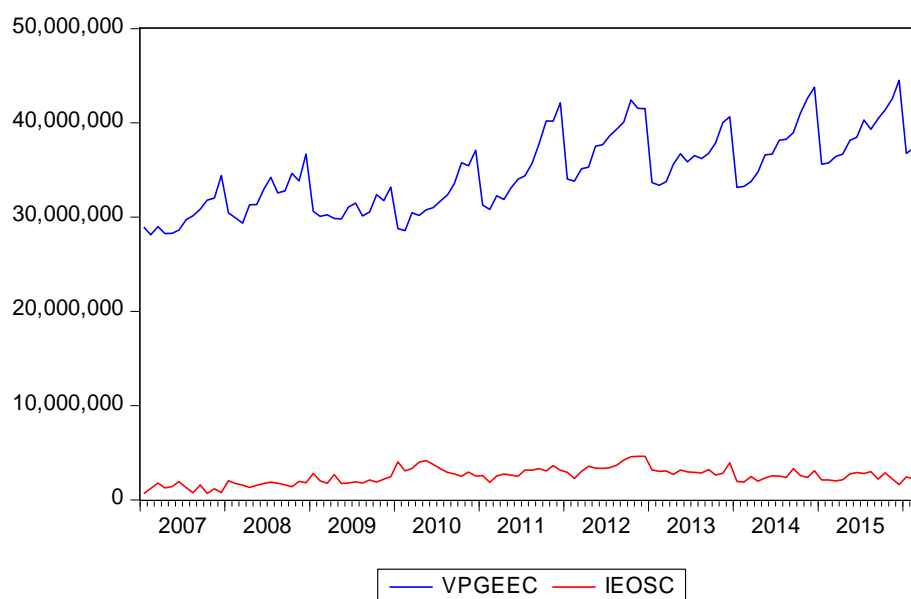
**Cuadro 9. Proyectos mineros con capital extranjero, en Etapa de Producción**

<b>EMPRESA</b>	<b>PAIS</b>	<b>PROYECTO</b>	<b>LOCALIZACION</b>	<b>MINERALES</b>
Abot Mining Co	USA	Pueblo	Sinaloa	Ag
Agnico-Eagle Mines Limited	Canadá	Pinos Altos / Crestón- Mascota	Chihuahua	Au, Ag
Arcelormittal Steel Company N.V.	India	El Volcán	Sonora	Fe
Arian Silver Corporation Plc	UK	San José	Zacatecas	Ag, Pb, Zn
Dowa Mining Company Ltd / Sumitomo Corporation / Peñoles	Japón / Japón / México	Tizapa	Estado de México	Zn, Pb, Ag
Gold Resource Corp / Hochschild Mining Plc 30%	USA/ Perú	El Águila	Oaxaca	Au, Ag
Holcim / La Farge	Suiza / Francia	Apaxco	Estado de México	Caliza, Agregados Petros / Cementos
Korea Resources / Hyundai Hysco / Baja Mining Corp	Corea / Corea / Canadá	Boleo	Baja California Sur	Cu, Co, Zn
La Farge 47% / Elementia 53% (Cementos Fortaleza)	Francia / México	Vito - Tula 2 plantas / Santiago de Anaya 1 planta	Hidalgo	Caliza, Agregados Petros / Cementos
Mitsubishi Corporation / Exportadora de Sal, S.A. de C.V. (ESSA) (51% Fi Fo Minero)	Japón / México	Guerrero Negro	Baja California Sur	NaCl
Molibdenos Y Metales, S.A.	Chile	MolyMex	Sonora	(MoO <sub>3</sub> )
Porfidi International Srl	Italia	San Luis de la Paz	Guanajuato	Pórfido
SA Reverte	España	Dinamita	Durango	Carbonato de Calcio y Mármol
Saint Gobain	Francia	San Luis Potosí	San Luis Potosí	Yeso
Ternium	Argentina - Italia	Aquila	Michoacán	Fe
Tianjin Binhai Harbor Port Int. Trade	China	Beijin	Nayarit	Fe
Endeavour Silver Corp	Canadá	Guanaceví	Durango	Au, Ag
First Majestic Silver Corp	Canadá	Del Toro	Zacatecas	Ag, Pb, Zn
Alamos Gold Inc	Canadá	El Chanate	Sonora	Au
Amarium Mineral Inc. Subsidiary Of Amarium Technologies Inc.	USA	San Pedro Mill	Michoacán	Cu
Amato Exploration Ltd	Canadá	San Carlos (Jales)	Chihuahua	Fe
Argonaut Gold Inc	Canadá	El Castillo	Durango	Au, Ag

FUENTE: <http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/mineria-en-mexico/proy-produccion.html>

En la siguiente grafica se observa el comportamiento del Valor de Producción Generada por las Empresas de la Entidad en la Industria de la Construcción, total nacional (VPGEEC) y los Ingresos en la Ejecución de Obras y Servicios en la Industria de la Construcción, total nacional (IEOSC).

**Grafica 4. Valor de producción e ingresos de la construcción.**



El rubro de la construcción, segundo en importancia con 24.3% de la producción industrial, cayó 1.0% a tasa anual, donde 19 entidades se posicionaron en terrenos negativos. Los tres principales desplomes se mostraron en Tlaxcala (33.9%), Campeche (41.8%) y Tabasco (46.1 por ciento). Aunque los territorios con más participación en el PIB de este sector son Nuevo León, Estado de México, Jalisco, Ciudad de México y Veracruz, con más de una tercera parte del total. De este grupo, tres retrocedieron: Nuevo León (10.2%), Jalisco (0.7%) y Veracruz (11.2%); mientras los crecimientos se observaron en el Estado de México (16.2%) y la capital del país (20.7 por ciento). La construcción abarca edificación (viviendas, hospitales, centros comerciales e industriales, escuelas, entre otros); agua, riego y saneamiento; electricidad y comunicaciones; transporte y urbanización; petróleo y petroquímica, y otras construcciones.

### V.3 Estructura de la industria mineral en México.

Se considera a la minería como una actividad económica primaria debido a que los minerales se toman directamente de la naturaleza, encontrándose sobre la superficie o bien el subsuelo a diferentes profundidades.<sup>124</sup> En 2016, México se ubicó entre los 10 principales productores de 16 minerales: Plata (1°), oro (8°), plomo (5°), zinc (5°), cobre (10°), fluorita (2°), bismuto (3°), wollastonita (3°), molibdeno (5°), cadmio (6°), grafito (6°), barita (7°), diatomita (7°), sal (7°), manganeso (9°) y yeso (9°); de acuerdo con cifras del USGS<sup>125</sup>. También produce petróleo y gas natural.<sup>126</sup>

En México en 2002, la estructura de la industria mineral, estuvo compuestas de varias compañías operadoras y sus principales accionistas, como se muestra en el **cuadro 7. A manera de ejemplo; Podemos observar como la estructura de la industria de minerales en México, se compone de diferentes empresas mayoritariamente de origen Canadiense y de Estados Unidos de Norteamérica** y en menor participación: Argentina, Italia, India, Corea, Japón, Francia, Reino Unido y Perú. Esto demuestra que la minería ha desempeñado un papel fundamental en la vida económica del País, ya que su desarrollo ha permitido que en la actualidad sea la tercera fuente generadora de ingresos. Asimismo la minería permite que se desarrollen actividades, como la agrícola y la industrial (automotriz, acerera, cinematográficas, entre otras). A nivel mundial, México ocupa el primer lugar en producción de plata, existiendo otros minerales metálicos importantes, como el oro, plomo, hierro, zinc, uranio y torio.

***Los múltiples usos de cada mineral, desde su uso individual hasta la compuesta; que según la información, se obtienen múltiples productos adicionales que son utilizados como insumos para la producción de bienes finales según quien las produzca.***

---

<sup>124</sup> Vega Granillos, Eva Lourdes, Usos y ocurrencia de los principales metales que se producen en Sonora, México, Universidad de Sonora, Departamento de Geología. Sitio web: <http://www.epistemus.uson.mx/revistas/articulos/14-PRINCP%20METALES.pdf>

<sup>125</sup> Science for a changing World: Sitio web: <https://www.usgs.gov/>

<sup>126</sup> Secretaría de Economía, Servicio Geológico Mexicano. Sitio Web: <http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/mineria-mundial/472-datos-economicos-mexico.html>

## CAPÍTULO VI

**Competencia en Estados Unidos de Norteamérica y Europa.**



## VI.1 La demanda de regulación.

A los ojos de muchos tribunales de derecho consuetudinario, el mercado protegía al público mientras se garantizara el derecho legal al comercio –principalmente, la libertad de entrar y de competir. Varios estados respondieron formando dependencias regulatorias para vigilar las tarifas y el servicio. Los límites en la autoridad estatal llevaron al congreso a crear la Comisión Interestatal de Comercio (ICC, por sus siglas en inglés) en 1887 y le encomendaron la tarea de asegurarse de que hubiera tarifas justas y razonables y se prohibiera la discriminación indebida. En otras palabras, substituir la regulación gubernamental por el temple de los mercados competitivos.

Si bien lo inadecuado del derecho consuetudinario fue originalmente ilustrado por los abusos en el comercio ferroviario, sus límites fueron expuestos más contundentemente por las tácticas de Standard Oil Company y otros trust que controlaban a importantes industrias, incluyendo el gasóleo, el azúcar, el aceite de linaza y algodón, el plomo, y el whiskey. El principal desafío era que las empresas participantes habían actuado ultra vires (fuera de lo permitido por su acta constitutiva) al formar trusts, las prácticas de los trusts constituían restricciones irrazonables al comercio y creaban monopolios ilegales.

Los opositores a los trust los atacaron con base en varios fundamentos relativos a política. La principal preocupación era que menos y menos empresas dominaban más y más negocios cada año. La revolución en el transporte y en las comunicaciones después de la Guerra Civil vinculó a mercados unificados, permitiendo a los productores de bajo costo captar ventas en regiones previamente atendidas únicamente por empresas locales. Los inversionistas y las instituciones financieras obtuvieron mejor información sobre las oportunidades de inversión, haciendo que el capital fluyera más rápidamente a las nuevas empresas en crecimiento.<sup>127</sup>

---

<sup>127</sup> Gellhorn, Ernest, Kovacic, William E., Calkins, Stephen, *Derecho y economía de la competencia*, México, USAID Editores, 5ª ed., 2008, Pág. 35

En 1887, el experto jurídico Frederick Jesup Stimson advirtió, “el ingenio americano ha inventado una máquina jurídica que puede tragar a cien empresas o a cien mil individuos; y entonces, con toda la irresponsabilidad corporativa, este poder acumulado será almacenado, como un dinamo, en un compás portátil, y manejado por uno o dos hombres. Ni siquiera receptivos a las restricciones del derecho corporativo, estos trusts pueden realizar la ambición satánica, un poder infinito e irresponsable libre de inspección o conciencia.” El segundo fundamento para impugnar los trusts fue el de sus métodos para someter a sus rivales. Las tácticas predatorias, tales como precios por abajo del costo y espionaje comercial, parecen a menudo ser un estímulo para la consolidación. Este tipo de táctica indignó a muchas empresas pequeñas y al Oeste agrario, estimulando la formación del Partido Populista. La tercera objeción, la cual también está relacionada, tenía que ver con el uso por parte de los trusts de métodos indignantes para lograr fines irrazonables más allá de destruir a los competidores. Los inversionistas eran defraudados con capital inflado o diluido; los trabajadores eran descartados como herramientas usadas mediante cierre de plantas en forma indiscriminada y severa; la libertad fue puesta en riesgo por el soborno de los funcionarios públicos; la paz civil y la propiedad se vieron amenazadas por incendios intencionales; y la competencia leal fue perturbada por empresas falsas y demandas acosadoras.<sup>128</sup>

El público clamaba por que se tomara acción: querían que las leyes nacionales destruyeran el poder de los trusts. Se había reflexionado poco sobre cómo restringir a los trusts sin destruir los negocios y el empleo al mismo tiempo. Los economistas profesionales y los académicos expertos en derecho corporativo, en general, pensaban que el prohibir las empresas masivas era inútil, innecesario, o contra productivo, principalmente porque los trusts eran resultados naturales y deseables de la competencia. Este punto de vista benigno de la concentración industrial surge en la correspondencia del Juez Oliver Wendell Colmes, Jr. Con Lord Pollock a principios del siglo XX. Colmes se quejaba de que la “ley Sherman es un embuste basado en ignorancia económica e incompetencia”. Holmes consideraba que las habilidades organizacionales de los gerentes de los trusts eran por lo menos tan

---

<sup>128</sup> Ibidem, p.36

importantes como “las aportaciones más evidentes de los inventores profesionales y similares”.<sup>129</sup>

Los proponentes de las medidas antimonopolios favorecían un enfoque diferente y se guiaron por conceptos desarrollados a través del derecho consuetudinario. En general, recomendaban leyes que prohibieran los monopolios y otras uniones con un fin determinado a los que el derecho consuetudinario únicamente negaba aplicación. Su trabajo engranaba con la opinión de numerosos abogados, jueces, y legisladores en el sentido de que la mayor parte de los monopolios no eran fenómenos evolutivos naturales sino más bien intrusiones no naturales en la economía y únicamente se podían sostener con apoyos artificiales tales como la imposición de aranceles públicos o estratagemas privados como los acuerdos de carteles. Al acercarse el siglo XX, el congreso encontró un terreno común entre estas opiniones en conflicto sobre los trusts. Desarrolló una ley de acuerdo con los principios del derecho consuetudinario, la cual prohibía excesos como las uniones con un fin determinado que restringía el comercio y monopolizaban la actividad. Al mismo tiempo, buscó permitir la competencia leal y uniones con un fin determinado que fueran sanas.<sup>130</sup>

## **VI.2 La ley Sherman.**

El senador Sherman aseguró a sus colegas que la legislación no anuncia un nuevo principio jurídico, sino aplica principios antiguos y bien reconocidos del derecho consuetudinario. Sin embargo, muchas de las dimensiones del derecho consuetudinario eran poco claras, y es posible que, en 1890, la quincuagésima primera legislatura no haya verdaderamente entendido la diversidad y la inestabilidad de las soluciones existentes bajo el derecho consuetudinario en relación con temas de restricción al comercio.<sup>131</sup>

El Juez Robert Bork ha concluido que la historia legislativa de la ley Sherman [...] muestra la clara exclusiva intención de la política de promover el bienestar del consumidor. Otros comentaristas cuestionan la tesis de eficiencia de Bork y perciben otros objetivos del

---

<sup>129</sup> Ibidem, p.37

<sup>130</sup> Idem.

<sup>131</sup> Ibidem, p.38

congreso de igual o mayor importancia. Estos incluyen el conservar las oportunidades para que compitan las personas físicas y morales, prevenir la redistribución injusta de la riqueza de los consumidores a los productores, promover la innovación, y sostener la vitalidad de las instituciones democráticas. Sin embargo, otros expertos rechazan el punto de vista de Bork en el sentido de que metas de interés público generaron la ley Sherman; dichos expertos sostienen que esta Ley es mejor entendida como el producto de intereses privados que buscan una renta –en gran parte esfuerzos de pequeños comerciantes y agricultores para que en lugar de que la riqueza vaya a los grandes fabricantes vaya a ellos.<sup>132</sup>

Independientemente de las controversias sobre los objetivos que pretendía la Ley Sherman, el congreso tomó una decisión clara y trascendental sobre la implantación de sus directivas de políticas sobre competencia. La legislación no especificaba en detalle la conducta prohibida sino más bien el congreso daba una nueva competencia a los tribunales federales: los jueces federales debían crear un derecho consuetudinario federal en materia de antimonopolio y dentro del objetivo general –pero no exclusivo- de elementos seleccionados del derecho consuetudinario anterior.<sup>133</sup>

El desafío interpretativo crucial que plantea la Ley Sherman es el de definir las formas específicas de conducta colectiva y unilateral que plantean peligros inaceptables para la competencia. La Ley Sherman sanciona las restricciones al comercio y la monopolización como delitos, imponiendo responsabilidad a las personas físicas y morales por igual. Dicha Ley pone a la disposición de los involucrados los amplios poderes del régimen de equidad para que se ordene judicialmente el hacer o no hacer una conducta específica, para dismantelar las posiciones de monopolio adquiridas o sostenidas ilícitamente, y en cualquier otra forma hacer valer la política antimonopolios.<sup>134</sup>

En suma, cuando se le compara con el derecho consuetudinario, el principal efecto de la Ley Sherman fue permitir a las dependencias gubernamentales y a los particulares hacer cumplir las prohibiciones en contra de la restricción al comercio y la monopolización. La

---

<sup>132</sup> Ibidem, p.39

<sup>133</sup> Ibidem, p.40

<sup>134</sup> Ibidem, p.41



responsabilidad final de definir las amplias normas de la Ley Sherman yace en los tribunales, no limitándose a decisiones anteriores bajo el derecho consuetudinario en la realización de ese cometido.<sup>135</sup>

### **VI.3 Primeras interpretaciones de la Ley Sherman.**

Los primeros esfuerzos de los tribunales para ejercer el papel crucial que se les había encomendado bajo la Ley Sherman provocaron confusión y surgieron serias dudas sobre la eficiencia de la nueva legislación. La primera interpretación de la corte suprema en relación con la Ley Sherman amenazaba con mutilar la cobertura de la legislación debido a una lectura irrealistamente estrecha del alcance jurisdiccional. La corte hizo la distinción entre fabricación y comercio: “el comercio le sigue a la fabricación y no forma parte de la misma”. Un segundo tema de controversia implicaba el significado de la prohibición de la legislación en los contratos que restringían el comercio. Una prohibición literal en todos los contratos que restringieran el comercio pondría en peligro prácticamente a todos los contratos y, el exponer en todos los casos a las operaciones comerciales a sanciones penales, haría que la Ley Sherman no funcionara, a menos de que los tribunales permitieran amplias excepciones. La otra alternativa era que los tribunales pudieran invocar a su prole y adoptar una “regla de la razón” flexible que únicamente condenara la conducta irrazonable. Limitaron su condena de la Ley Sherman a los contratos cuyo efecto directo e inmediato fuera el de restringir el comercio y explicaron *in dictum* que algunas restricciones legales bajo el derecho consuetudinario, tales como la constitución de una empresa o sociedad de personas, o acuerdos, o acuerdos de no competencia debidamente limitados e incluidos en un contrato de compra-venta de un negocio, caían fuera de la clase de restricciones prohibidas por la legislación. La corte había avanzado en el desarrollo de una distinción entre una conducta cuyo único propósito es restringir el comercio y la conducta relacionada con el logro de objetivos de negocios legítimos.<sup>136</sup>

---

<sup>135</sup> Ibidem, p.42

<sup>136</sup> Ibidem, p.42-43

Las decisiones de la corte indicaban una gran hostilidad hacia los carteles como medio de frenar la producción y subir los precios; sin embargo, E.C. Knight sugería que la Ley Sherman veía con buenos ojos el empleo de fusiones para lograr dominio, por lo menos si las fusiones consolidaban la capacidad de fabricación. La percepción de que la Ley Sherman prohibía los carteles y toleraba las fusiones ayudó a alimentar la extraordinaria ola de fusiones a principios del siglo. Empezó a crecer la campaña antimonopolios, y la indiferencia que caracterizaba a las actitudes del poder ejecutivo con respecto a la ola de fusiones cambió cuando Theodore Roosevelt llegó a la presidencia. Roosevelt alteró el curso del país drásticamente impugnando los esfuerzos para desarrollar trusts por parte de financieros como James J. Hill y J.P. Morgan, quienes querían consolidar las empresas ferroviarias Northern Pacific y Great Northern. El juez Edward Witte, escribió que la Ley Sherman no prohibía todas las restricciones al comercio, sino únicamente las restricciones ilegales cuya naturaleza o efecto fueran irrazonablemente anticompetitivas- y cualquier cosa en contrario estaba ahora limitada y matizada. Mediante este enfoque, la corte suprema consagró “la regla de la razón” como el método básico de análisis del antimonopolio.<sup>137</sup>

¿Qué podría evitar que los jueces federales conservadores adoptaran interpretaciones que hicieran que la Ley fuera insignificante? A los líderes empresariales les preocupaba la incertidumbre que podía crear un estándar de razonabilidad tan vagamente definido. Si la Ley Sherman ahora prohibía únicamente las restricciones irrazonables, ¿no debería haber un mecanismo para que las empresas supieran con antelación qué restricciones eran lícitas y cuáles no? Y otros dudaban de los beneficios competitivos del remedio –en especial al subir de valor las acciones de los accionistas. Debido en gran parte al furor creado por Standard Oil, el debate público durante la campaña presidencial de 1912 volvió a centrarse en el papel que el gobierno debía jugar en la economía. En cierta forma, es difícil verdaderamente entender eso hoy, las posibles reformas a la legislación antimonopolios del país estaban al frente y al centro en la competencia entre el presidente en funciones que era republicano (Taft), el contrincante demócrata (Woodrow Wilson), y el candidato del partido progresista (Theodore Roosevelt). Después de la victoria de la plataforma de

---

<sup>137</sup> Ibidem, p.44-45

“Nueva Libertad” de Wilson, en 1914 el congreso creó la Comisión Federal de Comercio y promulgo la Ley Clayton.<sup>138</sup>

#### **VI.4 Las leyes Clayton y de la Comisión Federal de Comercio.**

Wilson pensaba que la aplicación efectiva del antimonopolio requería de la especificación de las prácticas comerciales ilícitas. La regla de la razón negaba a los negocios una orientación adecuada y otorgaba a los tribunales una discreción excesiva mediante la cual podían distorsionar la ley a través de su interpretación. Wilson propuso suplementar la Ley Sherman mediante (lo que se convirtió en la Ley Clayton) la enumeración precisa de los actos ilegales y estableciendo sanciones penales para asegurar su cumplimiento. Wilson también instó a la creación de una dependencia administrativa, una comisión interestatal de comercio, a fin de promover la competencia leal mediante la investigación y la publicación (pero no el procesamiento) de los abusos comerciales, así como asesorando a los negocios sobre la legalidad de prácticas específicas. Wilson atacó a su principal adversario (Theodore Roosevelt) por proponer una comisión federal con el poder de investigar cualquier actividad comercial y de establecer precios máximos para la mercancía producida por los monopolistas. “si el gobierno les va a decir a los grandes empresarios cómo operar sus negocios”, advirtió Wilson, “entonces ¿no se dan cuenta de que los grandes empresarios se van a meter al gobierno aún más que ahora? ¿no se dan cuenta de que tendrían que hacer presa al gobierno para que no los restrinja demasiado?. El detallar las prácticas prohibidas podría ser eficaz en cierta forma, pero únicamente si no se imponían las sanciones penales; de otra forma, los tribunales probablemente interpretarían la nueva ley en una forma estrecha. Otro riesgo de la claridad era que en la práctica podría ser un incentivo para ingeniosos esfuerzos de invasión por parte de los empresarios. En este orden de ideas, el informe del comité de la conferencia sobre la Ley Clayton y la Ley FTC advertía que es imposible enmarcar definiciones que abarquen todas las prácticas desleales.<sup>139</sup>

---

<sup>138</sup> Ibidem, p.46

<sup>139</sup> Ibidem, p.47

## **VI.5 La Ley Clayton.**

La Ley Clayton de 1914, 15 U.S.C.A. Secciones 12-27, declaró que cuatro prácticas eran ilegales pero no sancionables bajo las leyes penales: la discriminación en precio-vender un producto a diferentes precios a compradores ubicados en lugares similares (sección 2); contratos de trato exclusivo- ventas bajo la condición de que el comprador dejara de tratar con los competidores del vendedor (sección 3); fusiones corporativas –la adquisición de empresas competidoras (sección 7); y consejos de administración interconectados –consejeros comunes en las empresas competidoras (sección 8). Cada una de las tres primeras prohibiciones estuvo matizada por la condición general de que la práctica especificada era ilegal únicamente cuando el efecto... pueda ser el de disminuir de manera considerable la competencia o tienda a crear un monopolio en cualquier línea de comercio.<sup>140</sup>

## **VI.6 La ley de la Comisión Federal de Comercio.**

La sección 5 de la Ley FTC o de la Comisión Federal de Comercio de 1914 establece que los métodos desleales de competencia en el comercio o que afecten al mismo, y los actos o prácticas desleales o engañosas en el comercio o que afecten al mismo, por medio de la presente son declarados ilícitos. 15 U.S.C.A. Sección 45. Esta ley es aplicada por una comisión de cinco miembros nombrados por el presidente y confirmados por el senado. La duración del cargo es de siete años y es renovable. No más de tres miembros de la comisión pueden pertenecer al mismo partido político. La Ley de la Comisión Federal de Comercio no establece sanciones penales y limita a dicha comisión en cuanto a obtener reparación conforme al régimen de equidad. Con el departamento de Justicia, la FTC comparte la vigilancia de la aplicación de la Ley Clayton. La comisión también puede recurrir a la sección 5 para atacar cualquier conducta que constituya una violación a la Ley Sherman porque los tribunales han determinado que la prohibición de la sección 5 en relación con métodos desleales de competencia incluye las infracciones bajo la Ley Sherman. Mediante la creación de una dependencia administrativa con autoridad antimonopolios, el Congreso

---

<sup>140</sup> Ibidem, p.48

trató de lograr dos metas básicas. El objetivo primordial consistía en asegurar una mayor fidelidad a las preferencias del congreso en cuanto a políticas de competencia. El segundo objetivo en la creación de la FTC fue mejorar el desarrollo e implantación de las políticas antimonopolios. A diferencia de la típica oficina de un fiscal –dominada por abogados- la comisión tendría un personal profesional procedente de una amplia gama de disciplinas, incluyendo contabilidad, economía y derecho. Como base para la pericia interdisciplinaria de la dependencia, el congreso transfirió a la respetada oficina de empresas del departamento de comercio a la FTC.<sup>141</sup>

## **VI.7 Implicaciones institucionales.**

La forma y sustancia de la legislación antimonopolios de Estados Unidos tiene importantes implicaciones institucionales que ayudan a explicar cómo la doctrina antimonopolios y las políticas para su aplicación se han desarrollado en el tiempo y van a cambiar en el futuro. Destacan diez características que vale la pena revisar:

### **1. Directivas substantivas en texto abierto.**

Los términos operativos clave en las Leyes Sherman, Clayton y de la Comisión Federal de Comercio- conceptos tales como restricción al comercio, monopolizar, y métodos desleales de competencia- no se definen por sí mismos sino que invitan a una refinación y ajuste periódicos a la luz del entendimiento actual sobre el propósito y efecto de prácticas comerciales específicas.<sup>142</sup>

### **2. El poder judicial juega un papel interpretativo central.**

Las frases de texto abierto de la legislación contemplan una evolución de la doctrina en el tiempo, siendo los tribunales los instrumentos principales en ese proceso evolutivo. El cómo los jueces ejercen su discreción también depende considerablemente de su preferencias relativas a políticas. En 1911, antes de ser Procurador General y Juez Asociado de la Corte Suprema, James C. McReynolds dijo que nadie puede decir con certidumbre

---

<sup>141</sup> Ibidem, p.49

<sup>142</sup> Ibidem, p.51

que factores darían forma a la interpretación de la judicatura de la Ley Sherman, pero agregó que mucho depende del punto de vista general en cuanto a la economía que tengan los jueces.<sup>143</sup>

### **3. Poder descentralizado para procesar.**

Más que en cualquier otro sistema de ley federal, el congreso ha descentralizado la autoridad para procesar las violaciones relativas a antimonopolios. Una autoridad descentralizada para demandar significa que el rechazo por parte de una entidad de determinadas teorías no impide que otros invoquen esas teorías para entablar casos y tratar de convencer a los jueces de que las acepten.<sup>144</sup>

### **4. Las determinaciones administrativas juegan un papel considerable.**

Quizá el caso más evidente es el de la Comisión Federal de Comercio, la legislación antimonopolios permite la determinación de políticas a través de instrumentos distintos al litigio en los tribunales federales. Las herramientas pertinentes incluyen la resolución administrativa ante la FTC, la elaboración de informes, la presentación de discursos, la negación y arreglo extrajudicial de demandas fuera del litigio, y la emisión de lineamientos mediante los que las dependencias que vigilan la aplicación pública de la ley revelan cómo esperan ejercer su discreción procesal.<sup>145</sup>

### **5. Tensión entre la aplicación de las leyes civiles y penales.**

El uso efectivo de la autoridad para hacer cumplir las leyes penales requiere de convencer a los jueces y, en última instancia, a los jurados de que la conducta materia del caso es suficientemente grave y claramente prohibida, por lo que justifica una condena. Si es ampliamente entendido que una forma específica de conducta es ilegal porque la conducta rara vez tiene características de competencia que la salven, entonces es más probable que

---

<sup>143</sup> Idem.

<sup>144</sup> Ibidem, p.52

<sup>145</sup> Ibidem, p.53

los tribunales y los jurados acepten la idea de que las partes que violaron la bien especificada norma merecen sanciones penales.<sup>146</sup>

El enfoque intelectualmente más justificable para analizar los casos difíciles puede ser reconocer que la conducta comercial puede desplegarse en un continuo con polos fácilmente reconocibles pero sin puntos de discontinuidad absolutamente inconfundibles a lo largo del continuo. No obstante, el reconocer que no existen discontinuidades obvias, y por lo tanto no existen líneas divisorias claramente trazadas que delimiten la zona de algo en sí ilícito y por consiguiente de una probable acción penal, bien puede cuestionar si la doctrina antimonopolios puede en forma precisa identificar una conducta verdaderamente pernicioso y puede dar a los gerentes de los negocios un aviso justo de qué actos se van a castigar con severidad. En otras palabras, la obtención de condenas y la preservación de la legitimidad política de la aplicación de las disposiciones penales bajo la legislación antimonopolios pueden crear presión para definir y defender clasificaciones de conductas, que por lo menos en algunos casos, formulan supuestos cuestionables con respecto a los riesgos competitivos de la conducta impugnada.<sup>147</sup>

## **6. La elección de metas.**

En el ejercicio de su discreción conforme a la legislación antimonopolios, los jueces deben decidir qué criterios guiarán su elección entre los enfoques analíticos que compiten entre sí. La historia legislativa de la Ley Sherman y la otra legislación antimonopolios demuestran un objetivo preponderante de incrementar el bienestar del consumidor mediante la mejora de la eficiencia asignativa inspiró un acalorado debate sobre los objetivos del antimonopolio. En su conjunto, los críticos de Bork han demostrado que el congreso concibió el sistema antimonopolios como inclusivo de objetivos que van más allá del logro de una eficiencia asignativa. Por consiguiente, las futuras prácticas de resolución y vigilancia de aplicación de la ley probablemente serán guiadas menos por los entendimientos de la intención original y más por los puntos de vista modernos de qué

---

<sup>146</sup> Idem.

<sup>147</sup> Ibidem, p.54

constituye una buena política. La receptividad judicial de la estructura de metas sugerida probablemente dependerá considerablemente de su administrabilidad.<sup>148</sup>

### **7. Permeabilidad del sistema antimonopolios a ideas nuevas.**

Las ideas nuevas pueden (y de hecho lograr) entrar al sistema antimonopolios en pequeña escala, a través de artículos introspectivos, de un discurso que haga reflexionar, o de una acción gubernamental o privada que sea innovadora. Un poder de resolución disperso deja para los litigantes muchos caminos a través de los cuales inyectar sus teorías preferidas en el sistema antimonopolios. La permeabilidad del sistema antimonopolios influye en la dirección que toman la doctrina y el análisis antimonopolios en el tiempo. Lo abierto del proceso de resolución significa que la ortodoxia de hoy enfrentará los desafíos periódicos de teorías que rivalizan y pueden convertirse en los enfoques analíticos que prevalezcan. Como el sistema es susceptible a ideas nuevas, a cambiantes condiciones políticas y económicas aunadas al incremento de las lecciones económicas, imparte una inestabilidad a las doctrinas y análisis existentes.<sup>149</sup>

### **8. Coexistencia con otros esquemas nacionales de regulación económica y teorías de organización económica.**

Desde 1890, las políticas antimonopolios de Estados Unidos han dependido fundamentalmente de qué tan claramente ha valorado el país la competencia sobre otros sistemas de organización económica. Las leyes antimonopolios encarnan una preferencia social por la primacía de las fuerzas del mercado y una supervisión limitada del gobierno en la economía. Sin embargo, estas medidas no son ni la única expresión ni la expresión final de la política económica nacional. Las leyes antimonopolios coexisten con muchas otras leyes y políticas que o enfatizan esfuerzos gubernamentales más intrusivos para guiar la actividad económica o exentan a varias industrias de las normas de competencia que aplican a los negocios en general. El papel que juega la política económica antimonopolios ha variado dramáticamente en el tiempo en función de tres fuerzas opuestas. Una fuerza es la visión cooperativa o de planeación de las relaciones gobierno-negocios, la cual insta a

---

<sup>148</sup> Ibidem, p.54-55

<sup>149</sup> Ibidem, p.58



que se permita a los competidores a coordinar las actividades de producción y desarrollo de productos bajo la guía de las dependencias públicas.<sup>150</sup>

Charles Van Hise, economista y figura central en los debates sobre política económica a principios del siglo XX, de igual manera sostuvo que “si nos aislamos e insistimos en la subdivisión de la industria por debajo de la más alta eficiencia económica y no permitimos la cooperación, quedaremos derrotados en los mercados mundiales”. Desde el final de la Primera Guerra Mundial hasta finales de la década de los treinta, la mayor popularidad de las teorías de cooperación y planeación disminuyó considerablemente la aplicación de las leyes antimonopolios. En la década de los veinte, el departamento de Justicia y la FTC se centraron más en promover la competencia “leal”, particularmente a través de asociaciones comerciales y otros centinelas de una conducta comercial leal, que en eliminar las prácticas restrictivas y atacar el poder monopolístico. En la primera mitad de la década de los treinta, en respuesta a la Gran Depresión, la política económica de Estados Unidos enfatizaba la coordinación de toda la industria en cuanto a la producción y los precios bajo los auspicios de carteles patrocinados por el gobierno. Fue sólo al final de la década, después del colapso de la Administración de Recuperación Nacional del New Deal y el nombramiento de Thurman Arnold para encabezar la División Antimonopolios del Departamento de Justicia, que salió el antimonopolio de la era del abandono. Desde finales de la década de los treinta, excepto por la interrupción durante la Segunda Guerra Mundial, la aplicación vigorosa de las leyes antimonopolios ha sido una fuerza importante que ha afectado las prácticas comerciales y la organización de la industria de Estados Unidos. Sin embargo, durante la era de la posguerra algunos comentaristas que de otra manera hubieran favorecido la intervención gubernamental para promover el crecimiento económico, han sostenido que el antimonopolio es contraproducente.<sup>151</sup>

En la actualidad surge su punto de vista en debates sobre el papel adecuado que debe jugar el gobierno en la promoción del desarrollo de industrias específicas y en la facilitación de la cooperación entre empresas rivales. Una segunda fuerza que restringe el antimonopolio ha

---

<sup>150</sup> Ibidem, p.59

<sup>151</sup> Ibidem, p.60

sido la de los esfuerzos exitosos de empresas que han obtenido la ayuda del gobierno para suprimir a sus competidores. Las restricciones al comercio impuestas de manera privada tienden a deteriorarse con el transcurso del tiempo, sobre todo porque las empresas a la larga desertan de los acuerdos anticompetitivos en búsqueda de una ganancia privada. En contraste, las restricciones al comercio impuestas por las autoridades son más duraderas debido a la capacidad superior del Estado para bloquear las nuevas entradas y obligar a cumplir con restricciones a la producción. La tercera fuerza restrictiva consiste del comentario moderno que pone en duda la capacidad del sistema antimonopolios para distinguir eficazmente entre la conducta procompetitiva y anticompetitiva y advierte sobre el potencial del antimonopolio de reducir el bienestar del consumidor. Algunos observadores enfatizan los límites inherentes a la capacidad de las dependencias gubernamentales y los tribunales para entender el propósito y los efectos de las prácticas comerciales.<sup>152</sup>

Otros subrayan la susceptibilidad del sistema antimonopolios en cuanto a empresas que buscan utilidades y utilizan demandas antimonopolios para poner a sus rivales en desventaja.

### **9. La coexistencia con otros sistemas nacionales antimonopolios.**

Las últimas dos décadas han presentado una conmoción espectacular en el régimen global antimonopolios. Las economías de mercado maduras, como las de Australia, Canadá y Japón han fortalecido medidas antimonopolios antiguas y en estado de latencia.<sup>153</sup>

Desarrollos aún mayores se han llevado a cabo en los Estados que una vez acogieron la planeación central como el enfoque adecuado para la organización económica. Más de cuarenta y cinco economías en transición han adoptado nuevas leyes antimonopolios desde finales de la década de los setenta. Las leyes de competencia de por lo menos 60 países en la actualidad requieren alguna forma de notificación de fusiones.<sup>154</sup>

---

<sup>152</sup> Ibidem, p.61

<sup>153</sup> Ibidem, p.62

<sup>154</sup> Ibidem, p.63

## **10. Tendencias equilibrantes.**

Dentro del sistema de Estados Unidos, los tribunales ofrecen un mecanismo para conciliar los diferentes puntos de vista de los distintos actores con una función de fiscalización. Sin embargo, en comparación con los niveles históricos de involucramiento, la corte Suprema ha reducido su presencia en el campo antimonopolios en un grado impresionante en las últimas dos décadas. La contracción de la carga de trabajo en cuanto a casos antimonopolio en la Corte ha dejado el desarrollo de la doctrina a las dependencias y tribunales inferiores, en donde las decisiones individuales de los jueces de distrito o de los tribunales de apelaciones, naturalmente, no crean normas de obligatoriedad a nivel nacional. Internacionalmente, no existe un mecanismo de resolución de controversias que tenga jurisdicción para establecer normas antimonopolios universales. En el corto plazo, tanto en este país como en el extranjero, estas tendencias darán un mayor énfasis al desarrollo de un consenso voluntario y a la persuasión como medios para diseñar principios antimonopolios que sean generalmente aceptados.<sup>155</sup>

## **VI.8 Economía de la competencia.**

El antimonopolio promueve la competencia con base en la creencia de que la competencia presiona a los productores para que satisfagan los deseos del consumidor al precio más bajo y empleando los menos recursos posibles. La rivalidad entre productores permite a los consumidores hacer una oferta por los bienes y servicios, emparejando así sus deseos con los costos de oportunidad para la sociedad. En términos económicos, la competencia maximiza el bienestar del consumidor al aumentar tanto la eficiencia asignativa (haciendo lo que los consumidores quieren, lo cual es manifestando en su disposición a pagar) como la eficiencia productiva (produciendo bienes o servicios al costo más bajo, por ende utilizando los menos recursos posibles), y promoviendo la innovación. La competencia maximiza la riqueza total de la sociedad pero no necesariamente resulta en una distribución óptima del ingreso. Al tratar de promover la competencia, el antimonopolio depende del sistema de mercado (de la libre empresa) para que decida qué se va a producir, cómo se van

---

<sup>155</sup> *Ibidem*, p.64

a asignar los recursos en el proceso de producción, y a quién se van a distribuir los bienes. El sistema de mercado depende de los consumidores para que decidan (con base en su disposición o negativa a comprar) qué y cuánto se debe producir, y de la competencia entre productores para determinar (al hacer el producto de la calidad adecuada al precio más bajo) quién lo va a fabricar.

Sin embargo, la defensa –desde el punto de vista económico- del libre mercado no implica que el mercado siempre vaya a funcionar adecuadamente cuando enfrenta esfuerzos de substituir la norma privada (por ejemplo, acuerdos entre competidores de fijar precios arriba del precio competitivo) para los mecanismos de ajuste más o menos automáticos que proporciona la competencia. Las leyes antimonopolios son un reconocimiento legislativo de que los mercados exhiben diferentes grados de rivalidad y de que algunos mercados no son competitivos. El antimonopolio trata de asegurar que la brecha entre el ideal de la competencia y la realidad de algunas formas de norma privada no aumente en una forma peligrosamente amplia.<sup>156</sup>

## **VI.9 Desarrollos actuales.**

Una línea de indagación mostró como las empresas en el mercado pueden explotar información superior sobre sus costos y condiciones de mercado para castigar o excluir a sus competidores. El debate sobre la aplicación de modelos de información asimétrica se centra en si los resultados de esa investigación pueden ser traducidos en una hipótesis que se pueda poner a prueba y de las que se puedan derivar estándares de conducta comercial.

La estrategia comercial y la teoría de la información figuran de manera prominente en otra área de estudio que tiene que ver con la conducta exclusionaria –el empleo de estrategias que no tienen que ver con el precio para excluir a rivales, entre otras formas negándoles acceso a insumos o a canales de distribución esenciales (algunas veces se le llama aumentar los costos de los rivales) o tomando decisiones de inversión preventivas que desalientan a otras empresas a entrar a mercados específicos o a expandir su capacidad.

---

<sup>156</sup> *Ibidem*, p.68

En términos más generales, la aplicación de la teoría de juegos está haciendo plausible el contar relatos anticompetitivos sobre conducta que solía pensarse era benéfica. Como ha explicado el profesor Hovenkamp, en este momento el principal impacto de la teoría de juegos es más bien negativo que positivo sirve para socavar nuestra confianza en que el mercado es siempre eficiente como implicaba la economía tradicional de Chicago... En un caso reciente sobre precios predatorios, el Décimo Circuito observó que los economistas post Chicago han planteado la teoría de que los precios predatorios no sólo son plausibles, sino rentables, especialmente en un contexto de múltiples mercados en los que puede haber predación en un mercado y una recuperación rápida en otros mercados. Una línea de indagación que ha desalentado el recurrir a normas expansivas antimonopolios es la economía del costo de transacción el estudio de cómo la estructura organizacional y el diseño contractual afectan el costo de organizar actividades dentro de la empresa, y entre empresas y partes externas tales como proveedores, distribuidores y consumidores. Las investigaciones sobre el costo de transacción han identificado razones de eficiencia por las que las empresas utilizan distintas formas de organización y han puesto de relieve la importancia de las técnicas contractuales para frenar la conducta oportunista que, si no se controla a tiempo, socava los arreglos comerciales que aumentan la eficiencia. Al mostrar que el propósito principal de muchas formas de organización económica por ejemplo, las coinversiones, la integración vertical y los contratos de distribución restrictiva es a menudo reducir costos, los expertos en costo de transacción han estimulado una reevaluación de las doctrinas antimonopolios que han tratado a este tipo de arreglo con hostilidad.<sup>157</sup>

Un desarrollo anterior tiene que ver con la conducta y el desempeño de las empresas en mercados en los que la entrada y la salida no cuestan nada y no se impiden. En un mercado perfectamente impugnabile, las empresas son constantemente vulnerables a las entradas y a las salidas relámpagos y, por lo tanto, se ven inducidas a tener un desempeño eficiente y cobrar precios competitivos. Para que los mercados sean perfectamente impugnables, las empresas no tienen que ser pequeñas y numerosas, ni tampoco es esencial que produzcan bienes homogéneos. Pocas industrias, de haberlas, son perfectamente impugnables, pero la

---

<sup>157</sup> *Ibidem*, p.103

teoría de la impugnabilidad sugiere que los mercados que contienen un número pequeño de empresas grandes pueden ser sumamente impugnables y altamente competitivas. La economía de costo de transacción y la teoría de la impugnabilidad han socavado el supuesto de que cualquier desviación del modelo de competencia perfecta es anticompetitiva y nociva. Así es que también, la nueva atención a la competencia dinámica, el concepto de que puede haber competencia a través de grandes innovaciones ha centrado la atención en la innovación y ya no en el costo marginal.<sup>158</sup>

## **VI.10 La economía de costo de transacción y las relaciones verticales.**

El si una empresa se integra verticalmente al poseer y operar activos en dos o más etapas de producción o niveles de distribución, por lo general depende de los costos de operación o eficiencias relativas. Si la integración interna es más barata, la tendencia de la empresa será a integrarse y operar tanto en el nivel de manufactura como en el de menudeo; por otra parte, la empresa operará a sólo un nivel y no se expandirá verticalmente si el recurrir a transacciones del mercado intermedio resulta menos costoso. La integración vertical por lo general resulta de los esfuerzos de la empresa para lograr eficiencias es decir, costos inferiores a los que no tiene acceso con otros arreglos de mercado como lo serían los contratos. Las empresas que se integran verticalmente sobre una base menos formal es decir, a través de contratos, frecuentemente tratan de obtener ahorros transaccionales similares. Es posible que una empresa trate de obtener un suministro o producción estables mediante un acuerdo de trato exclusivo a largo plazo o requiriendo que los distribuidores que compren su producto para reventa concentren sus ventas y esfuerzos de publicidad en territorios asignados. Por otra parte, este tipo de restricciones en especial cuando tratan de restringir el precio al que el distribuidor puede revenderlo el producto puede meramente enmascarar los esfuerzos de los fabricantes o de los distribuidores para fijar los precios horizontalmente. O el productor puede tratar de extraer un precio de monopolio a nivel minorista porque no lo puede hacer en el punto de manufactura. Los acuerdos contractuales verticales a menudo sirven para aumentar la eficiencia. En ocasiones pueden formar parte del esfuerzo para incrementar el poder del mercado de la empresa, mientras que otras veces

---

<sup>158</sup> *Ibidem*, p.104

pueden encontrarse entre estos dos polos. Hay que tener en mente que las restricciones contractuales verticales y la integración vertical a menudo son substituidos uno del otro. Al organizar la producción y la distribución, la empresa debe decidir qué actividades vale la pena realizar internamente y qué funciones conviene subcontratar a entidades comerciales aparte. La política antimonopolios debe tratar estos enfoques siempre de la misma forma a fin de permitir a la empresa elegir el conjunto de estrategias que reduzca sus costos de transacción al mínimo.<sup>159</sup>

## **VI.11 Las fusiones.**

Utilizamos los términos fusión o adquisición indistintamente para denotar todos los métodos a través de los cuales las empresas legalmente unifican la propiedad de los activos que estaban sujetos a un control separado. Al mismo tiempo, las leyes de fusiones son particularmente difíciles de estudiar porque los tribunales tienen conocimiento de esta materia tan poco frecuentemente, dejando a los abogados que se dedican a esta materia en una situación de tener que adivinar la probable legalidad de una fusión propuesta con base en una mezcla cambiante de directrices, de resoluciones consentidas y de discursos y comunicados de prensa de las dependencias, suplementados por la ocasional opinión de un tribunal inferior.<sup>160</sup>

Varias consideraciones sugieren el por qué la sociedad frecuentemente tiene mucho en juego al permitir que las empresas tengan una relativa libertad para comprar o vender empresas completas o activos específicos. Primero, las fusiones pueden lograr que se consigan habilidades gerenciales o técnicas superiores para activos subutilizados. Segundo, las fusiones pueden producir economías de escala y de alcance, las cuales reducen los costos, mejoran la calidad, e incrementan la producción. (Las fusiones también pueden facilitar el ahorro de impuestos; sin embargo, si bien ésta puede ser una motivación legítima, no produce un beneficio público). Tercero, la posibilidad de ser objeto de una adquisición hostil puede desalentar a los gerentes en ese momento a cargo de la empresa a

---

<sup>159</sup> Ibidem, p.302-303

<sup>160</sup> Ibidem, p.354

comportarse en formas que pudieran no maximizar las utilidades. Cuarto, una fusión puede permitir al dueño de una empresa vender su empresa a alguien que ya conozca la industria y pudiera estar en una mejor posición para pagar el precio más alto.<sup>161</sup>

En una fusión horizontal, una empresa adquiere a otra empresa que produce y vende un producto idéntico o similar en la misma área geográfica, eliminando así la competencia entre esas dos empresas. En una fusión vertical, una empresa adquiere, ya sea al cliente o al proveedor. Las fusiones de conglomerado abarcan a todas las demás adquisiciones, incluyendo las transacciones puras de conglomerado en las que las partes que se fusionan no tienen una relación económica evidente (por ejemplo, un productor de acero compra una refinería de petróleo); las fusiones de extensión geográfica son en las que el comprador fabrica el mismo producto que la empresa objetivo pero lo hace en un mercado geográfico diferente; y las fusiones de extensión de producto son aquellas en las que la empresa que produce un producto compra una empresa que fabrica un producto diferente que requiere la aplicación de técnicas similares de fabricación o de comercialización (por ejemplo, el productor de detergentes para el hogar compra un productor de blanqueador líquido). Cada forma de fusión plantea preocupaciones diferentes en relación con la competencia.<sup>162</sup>

## **VI.12 Las fusiones horizontales.**

Las fusiones horizontales plantean tres problemas básicos en relación con la competencia. El primero consiste en la eliminación de la competencia entre empresas que se fusionan, la cual, dependiendo de su tamaño, puede ser considerable. El segundo es que la unificación de las operaciones de las empresas que se fusionan puede crear un poder de mercado considerable y podría permitir que la entidad fusionada suba los precios al reducir la producción unilateralmente. El tercer problema potencial es que, al incrementar la concentración en el mercado relevante, la transacción puede fortalecer la capacidad de los

---

<sup>161</sup> Ibidem, p.355

<sup>162</sup> Ibidem, p.360



participantes restantes en el mercado para coordinar sus decisiones de precio y producción.<sup>163</sup>

### **VI.13 Las fusiones verticales.**

Las fusiones verticales toman dos formas básicas: la integración hacia delante, mediante la cual una empresa compra a un cliente, y la integración hacia atrás, mediante la cual la empresa adquiere a un proveedor. Varias lógicas de eficiencia pueden motivar las fusiones verticales. Lo más importante es reducir los costos de transacción. El substituir los intercambios de mercado con transferencias internas puede ofrecer por lo menos dos beneficios importantes. Primero, la fusión vertical internaliza todas las transacciones entre el fabricante y su proveedor o distribuidor, convirtiendo así una relación potencialmente adversaria en algo más similar a una asociación. La integración vertical a través de una fusión no reduce el número total de entidades económicas que operan en un nivel del mercado, pero puede cambiar los patrones de conducta de la industria. Independientemente de la dirección (upstream o downstream) que tome una fusión vertical, la empresa recién adquirida puede decidir tratar únicamente con la empresa que la adquirió, alterando así la competencia en tres mercados: entre los proveedores, clientes, o competidores de la empresa adquiriente. El ajuste hacia una mayor dependencia de las transferencias internas no es excepcional; si se pueden ganar eficiencias con la internalización, se esperaría que la empresa recién integrada recurriera más a las transferencias internas y dependiera menos de las transacciones en el mercado abierto. Es posible que los proveedores pierdan un mercado para sus productos, que los puntos de venta minoristas no reciban los suministros que requieren, y que los competidores encuentren que tanto los suministros como los puntos de venta son bloqueados. Este fenómeno plantea la misma preocupación que acompaña al análisis bajo el derecho de la competencia de las restricciones contractuales verticales, la posibilidad de que la integración vertical impida la oportunidad de competir a los competidores al limitar su acceso a fuentes de suministro o a clientes. Pero la teoría de

---

<sup>163</sup> *Ibidem*, p.361

cerrar la oportunidad para impedir el perjuicio a la competencia también ha atraído una amplia crítica.<sup>164</sup>

#### **VI.14 El efecto de la intervención gubernamental.**

El derecho de la competencia es únicamente una de muchas formas de intervención gubernamental en la economía. En algunos casos, la regulación intenta subsanar auténticas fallas del mercado mediante, por ejemplo, el control de los monopolios naturales. Sin embargo, en muchos otros casos la regulación refleja la obtención exitosa de rentas por parte de los intereses económicos de los particulares y en general reduce el bienestar del consumidor al restringir la producción. En comparación con empresas individuales, cuyos acuerdos privados para frenar la producción son frecuentemente difíciles de hacer cumplir, los organismos gubernamentales cuentan con herramientas superiores tales como las sanciones por la vía penal para castigar las desviaciones de los controles de restricción de la producción. Esto plantea un dilema serio para el sistema del derecho de la competencia. Por una parte, las empresas saben que los controles gubernamentales pueden ser una carga más eficaz que las restricciones al comercio por parte de particulares. La manipulación de la maquinaria gubernamental puede impedir la entrada al mercado sin tener que incurrir en el gasto que implican las estrategias exclusionarias como los precios abajo del costo. Por otra parte, las garantías bajo la primera enmienda –relativas a la libre expresión y al derecho de petición- contemplan pocos límites en cuanto a la capacidad de los ciudadanos o de empresas en particular para instar a los funcionarios públicos a adoptar las políticas que favorecen, incluyendo medidas para reducir la competencia. El traslape de leyes federales antimonopolios y las leyes y los reglamentos que suprimen la competencia ha obligado al desarrollo de principios para conciliar enfoques opuestos para la organización de la economía. Estos principios han surgido sobre todo en los litigios relativos al derecho de la competencia, en los que se atacan: a) los esfuerzos de particulares para provocar la intervención del gobierno, b) las disposiciones gubernamentales por imponer regulaciones

---

<sup>164</sup> Ibidem, p.362

que frenan la rivalidad, o c) la conducta perjudicial para la competencia por parte de particulares que afirman actuar con la aprobación del gobierno.<sup>165</sup>

## **VI.15 Estados Unidos el origen de la doctrina de los insumos esenciales.**

La doctrina de las «Essential Facilities» deriva del derecho anglosajón y particularmente del derecho «antitrust» norteamericano como acontece con gran parte de los conceptos utilizados en torno al derecho de la competencia. Uno de los primeros pronunciamientos judiciales que podemos hallar es la sentencia «Hecht v. Pro Football Inc.», donde se señala que una “esencial facility” «(...) es algo a lo que un competidor actual o potencial necesita acceder para poder competir en el mercado de referencia; si se le denegase el acceso, el competidor sufriría un severo «hándicap». Por otra parte, ese algo «ha de ser prácticamente imposible de reproducir, es decir que la creación por parte de los competidores de una instalación equivalente para su propio uso no es una alternativa económicamente viable». La expresión «recursos esenciales» parece preferible a la alternativa «instalaciones esenciales», contaminación proveniente de otras lenguas romances («installations essentielles» en francés), que solo parece locución apropiada cuando el recurso sea una infraestructura física. En cuanto al adjetivo, la acrítica e indolente traducción del inglés «essential» como «esencial» parece haberse impuesto irremediablemente. Quizás cabría hablar con mayor propiedad de recursos o activos «indispensables o necesarios para competir».

La jurisprudencia estadounidense ha establecido que para configurarse una «essential facility» deben concurrir los siguientes elementos:

- a) El control de un recurso esencial por parte de un monopolista;
- b) Que sea imposible para otro competidor reproducir razonablemente el recurso;
- c) Que el propietario del recurso niegue el acceso de este a su competidor; y,
- d) Finalmente, que sea viable o posible otorgar el acceso al recurso o, dicho de otra forma, la ausencia de motivos comerciales legítimos para denegarlo.

---

<sup>165</sup> Ibidem, p.497

La propia jurisprudencia de los Estados Unidos considera que la essential facilities doctrine o teoría del cuello de botella [“bottleneck”theory] que ahora se ha comenzado a aplicar en Europa tuvo su origen en una decisión del Tribunal Supremo en el caso *United States v. Terminal Railroad*, 224 U.S. 383, 32 S. Ct. 507, 56 L. Ed. 810 (1912), donde la Corte federal determinó que era esencial que el consorcio que explotaba la estación de trenes de San Luis permitieran el acceso a las empresas competidoras para que éstas también pudieran ofrecer su servicio; desde su origen en 1912, la actual doctrina se formuló en el caso *MCI*, 708 F.2d at 1132-33 –que enfrentó a las corporaciones MCI y AT&T, en 1983– con los cuatro elementos que señaló anteriormente la sentencia madrileña: (1) control de la facilidad esencial por un monopolista; (2) incapacidad un competidor, prácticamente o razonablemente, para duplicar las instalaciones esenciales; (3) la negación del uso de las instalaciones a un competidor; y (4) la factibilidad de proporcionar el servicio.<sup>166</sup>

## **VI.16 Europa y la doctrina de los insumos esenciales.**

[Tribunal de Justicia de la Unión Europea] en la sentencia *Commercial Solvents* el principio es que las compañías en posición de dominio deben poner al alcance de los clientes los productos que son esenciales para permitir la competencia entre ellos, si bien la exigencia se refuerza cuando el competidor afectado es un nuevo actor en el mercado relevante.

Tribunal de Luxemburgo ha recordado que a las empresas con peso significativo en el mercado se les pueden imponer, conforme a la Directiva acceso, obligaciones especiales para que otras empresas también puedan tener acceso a los mercados de que se trata. Estas disposiciones se orientan por la llamada doctrina de las «essential facilities», que se discute

---

<sup>166</sup> Pérez Vaquero, Carlos, *Derecho y cambio social* (2017). “Decálogo de las doctrinas, reglas y practicas jurídicas americanas que también se aplican en Europa y viceversa” [En línea]. Disponible en [http://www.derechoycambiosocial.com/revista047/DECALOGO\\_DE\\_LAS\\_DOCTRINAS.pdf](http://www.derechoycambiosocial.com/revista047/DECALOGO_DE_LAS_DOCTRINAS.pdf) [consultado el día 6 de marzo de 2017]

en relación con la prohibición de abuso de posición dominante prevista en el Art. 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.<sup>167</sup>

Por su parte en Europa, desde la Comisión Europea [el órgano ejecutivo de la Unión Europea], se ha definido a las «essential facilities» como aquellas estructuras sin las cuales los competidores no podrían ofrecer servicios a sus clientes. Si la empresa –o grupo de empresas que controlan la estructura indispensable niegan el acceso de sus competidores o lo permiten sólo con criterios discriminatorios a determinados competidores, dicha negación será considerada, de acuerdo con la legislación comunitaria europea, un abuso de posición de dominio. Se ha establecido que deben concurrir los siguientes elementos:

- a) La «facilidad» entendida como una infraestructura por sí misma o combinada con servicios, deberá ser complementaria de una actividad económica relacionada pero correspondiente a un mercado distinto;
- b) Las empresas en competencia deben carecer de la aptitud necesaria para duplicar la estructura en cuestión; y,
- c) El acceso a la estructura ha de ser necesaria para poder competir en el mercado correspondiente.<sup>168</sup>

---

<sup>167</sup> Ídem.

<sup>168</sup> Ídem.

## **Conclusiones.**

### **Conclusiones al capítulo I.**

Muchos factores determinaron las primeras revoluciones industriales, entre ellas, un creciente interés por la posición comercial, el acceso a nuevos mercados y por lo tanto a nuevos insumos. Por otra parte, la disminución de los costos del transporte y la aparición de nuevas empresas industriales y financieras bajo el nombre de sociedad anónima, permitieron que continuara la gran transformación hasta la revolución de la informática.

Por otra parte, el acceso del mundo desarrollado al mundo subdesarrollado fue por el enorme interés de las materias primas o insumos que les permitiría abastecer otros mercados con crecientes beneficios pues como indicó Raúl Prebisch; existió un gran deterioro en la relación de los términos de intercambio entre los Países que denomino Centro- Periferia.

En el caso de México, el intento por mejorar ese deterioro en la relación de los términos de intercambio, el Estado promovió la Industrialización Sustitutiva de Importaciones con la finalidad de eliminar gradualmente la enorme dependencia de las importaciones con el exterior.

Dentro de los factores que integraron las primeras revoluciones industriales, estaban, las formas de pensar con respecto al funcionamiento de la economía y son estos pensamientos económicos que acompañan a cambios tecnológicos, cambios en el proceso de producción, cambios en la división del trabajo, etc. Que enmarcan un periodo dentro de la economía y que estos pensamientos económicos son insumos importantes para entender el camino que ha tomado la economía.

Esta revolución de pensamiento económico va inclinada hacia la revolución de la informática y la participación del Estado en la economía, un Estado que en su participación en la economía debe ser activa que acompañe y potencialicen el desarrollo y el crecimiento sostenido y sostenible de la economía y que regule el mercado.

Por otra parte que los cambios de tecnología e innovación vallan acompañados congruentemente con respecto a la cultura y al conocimiento del humano para poder dar dirección y uso eficiente a esos cambios tecnológicos que hoy en día su evolución cambia día a día y entender que estos cambios no solamente recaen en hombros de empresarios innovadores y que estos cambios tecnológicos están legados a un proceso de producción o a una conducta social.

Para los economistas es importante identificar la participación de los insumos, la tecnología, la innovación, la empresa, el mercado y el estado para ayudar a contribuir en la discusión a través de modelos económicos más cercanos a hechos económicos reales.

## **Conclusiones al capítulo II.**

Los factores para entender el mercado son muchos, entre ellos están, insumos, productos, vendedores, compradores de bienes y servicios, empresas, eficiencia, bienestar y organización industrial, cada uno de ellos encierra en sí mismos paradigmas para el entendimiento de la economía.

El desarrollo de este capítulo se presentó conforme a la definición de mercado, un mercado competitivo y la organización industrial, en el cual para fines de interés de este trabajo resaltare la importancia del insumo esencial para el funcionamiento óptimo del mercado.

La participación del insumo esencial se encuentra presente en un estado original, el acceso y su transformación a este insumo da iniciativa para la producción de bienes y servicios esenciales para el bienestar social, por lo tanto en la empresa este insumo representa la célula de los medios de producción y será clave para la eficiencia económica y poder maximizar el bienestar social.

El acceso al insumo esencial para las concentraciones verticales tendería a un monopolio, mientras que en las concentraciones horizontales reubicarían al insumo en la parte más eficiente de las empresas fusionantes, por otra parte en la organización industrial, la

participación del gobierno será para garantizar la libre competencia y garantizar el acceso a estos insumos.

Existen otros puntos sobre los mercados competitivos, como los de Edward Chamberlin y Joan Robinson:

Edward Chamberlin, publicó la teoría de la competencia monopolística en 1933. En este trabajo reconoció que los mercados reales funcionan de modo distinto al modelo de competencia perfecta y rechazó la idea de considerar la empresa como un pasivo tomador de precios. Por el contrario, afirmaba que la empresa era capaz de influir en las decisiones de demanda de sus productos, mediante la diferenciación del producto, la actividad de promoción y la publicidad.

Su teoría de la competencia monopolista se basa en dos observaciones fundamentales:

- a) La gran mayoría de las empresas fijan el precio de venta, es decir, son fijadores de precios; esto significa que cada empresa conserva un cierto poder de monopolio, de manera que, si aumenta el precio, no pierde todos los clientes, como sería el caso en una situación de competencia perfecta.
- b) En la mayor parte de los sectores productivos no existe un monopolio natural; si en un determinado sector se obtienen beneficios extraordinarios, ello hace que entren nuevas empresas en dicho sector; en otras palabras, las empresas operan en un contexto, en cierta medida competitivo.

Cabe destacar que los modelos teóricos presentados difícilmente se pueden encontrar en la realidad económica, pero ayudan a marcar la dirección a través de supuestos que pueden acercarse a lo óptimo. Es fundamental que una teoría sea justificada cuando aporta al conocimiento y entendimiento de la realidad. La falsedad de las teorías suele descansar en los supuestos, supuestos que en la realidad serían difíciles de poner en práctica. Por lo tanto el identificar el problema, evita exponer generalidades o supuestos difíciles para su



explicación. Esto con el fin de que cuando se presenten los problemas se tenga conocimiento de él y se explique.

En lo que a mi concierne, el papel como economista será tener un elevado nivel de abstracción de la realidad económica y ampliar la construcción teórica.

### **Conclusiones al capítulo III.**

Hemos visto que una política industrial es importante en el crecimiento económico, por impulsar el desarrollo científico y tecnológico, la innovación, la formación de recursos humanos y la capacitación empresarial, a través de apoyos a pymes y microempresas, es por esto que el tratamiento y la importancia que se le debe de dar a este tipo de políticas debe impulsar el crecimiento económico.

Buscar áreas de oportunidad y de expansión, en áreas intensivas en conocimientos en donde se pueda agregar mayor valor a la transformación de la materia prima, esto se obtendrá dirigiendo estas políticas industriales a la búsqueda de nuevos sectores económicos, políticas que incorporen temas en tecnologías, sustentabilidad, nanotecnología o biotecnología, etc.

Por otra parte, estas políticas deberán ir acompañadas no por el número de instituciones con metas específicas, sino por instituciones eficientes que persigan el desarrollo y crecimiento económico a través de sus funciones.

Las políticas industriales deberán ser abstraídas del comportamiento del mercado para así poder resaltar ventajas y desventajas comparativas, para poder potenciar nuestros recursos productivos. Así también las políticas de competencia que lejos de estar orientadas a incrementar eficiencias en sectores existentes, apoyen a la creación de nuevos sectores para tener una penetración en los mercados internacionales basado en las ventajas comparativas.

### **Conclusiones al Capítulo IV.**

Existe una complejidad con respecto a la capacidad del sistema para distinguir entre conductas procompetitivas y anticompetitivas, el potencial del monopolio por un lado

amenaza con reducir el bienestar del consumidor, aunque también hemos visto que en la conducta de la empresa esta buscar un poder sustancial en el mercado y gozar de los beneficios de este, así que será indispensable poder sustraer la conducta de la empresa y hasta qué punto amenaza a la competencia.

¿Debe ser condenado el ejercicio del poder de monopolio aun si ese poder fue adquirido únicamente mediante esfuerzos competitivos que de otra forma serían aplaudidos? De ser así, las empresas que lucharon por bajar sus costes y ser más eficientes, se desalentarían los esfuerzos por competir.

La ley de competencia económica y la doctrina de insumos esenciales en México son relativamente nuevos a comparación de otros países, en realidad somos el primer país en darle la categoría como ley a la doctrina de los insumos esenciales, por lo tanto queda mucho camino que recorrer y aprender. A esta ley de competencia y a la doctrina de insumos esenciales, estarán sujetas por lo tanto a las continuas presiones que ajustan los enfoques de aplicación de la ley y el análisis judicial en el tiempo.

El economista debe de dotar de un nivel de abstracción elevado para poder proporcionar de información y análisis a los Juzgados especializados, ya que los jueces no cuentan con el conocimiento con respecto al análisis del mercado, para poder determinar el impacto de la accesibilidad de un insumo esencial. Con esto la política de competencia económica no debe inclinarse por objetivos sociales o políticos ya que esto dañaría la eficiencia económica.

Es de esperar que la ley de competencia económica y la COFECE, sean criticadas por sus aspectos, ya sean conservadores o liberales, pero este debate no es nuevo, el si debe intervenir o no el Estado en la economía o en qué grado debe intervenir y en qué momento, pero lejos de inclinarnos hacia algún punto, es mejor participar activamente en los problemas de la economía a permanecer pasivos.

Por otra parte hay debates que tratan el papel de la economía en el análisis antimonopolios, unos sostienen que las leyes antimonopolios contribuyen a objetivos sociales y políticos que se separan del concepto de eficiencia económica; la otra parte del debate se encuentra en la escuela de Chicago, en la cual favorecen las políticas antimonopolios que descansarían en fusiones, concentraciones verticales u horizontales, que tendieran a crear monopolios, pero las situaciones económicas cambian y esta parte vista por los de la

escuela de Chicago (post chicago), solo dio base para la investigación de la organización industrial y toman importancia teorías como: teoría de juegos y la conducta estratégica, con ello se demandan la participación de políticas antimonopolios más expansivas.

Para el estudio racional de la ley, el hombre de letras puede ser el hombre del presente, pero el hombre del futuro es el hombre de las estadísticas y el maestro de la economía. (Holmes Jr. 1897, p. 469)

### **Conclusiones al Capítulo V.**

Se puede encontrar, en la mayor parte de las actividades económicas de México, que unas pocas empresas controlan la mayor parte del mercado, pero eso no es considerado como práctica monopólica por la ley, pues no están coludiéndose entre ellas para llevar a cabo sus actividades en el mercado.

La UNTAC, enlista a dos empresas mexicanas dentro de las 25 empresas transnacionales ETN no financieras de los países en desarrollo las cuales son: Cemex S.A. en el sector de productos minerales no metálicos y Teléfonos de México S.A. de C.V. en el sector Telecomunicaciones.

Como podemos observar la industria manufacturera cuenta con una participación mayor al PIB, y por el número de empresas y más por el tamaño de empresas que existen sería un buen sector por dónde empezar a identificar la existencia de insumos y bienes esenciales.

Los resultados de la matriz insumo producto resalta la importancia de analizar por sector los insumos necesarios y con las gráficas en valor resaltaremos los beneficios que se generan para la sociedad.

### **Conclusiones al Capítulo VI.**

Varios factores determinaron la demanda por leyes de competencia, entre ellas, acceso a insumos esenciales, acceso a infraestructura y un número importante de fusiones de empresas, todo encaminado a tener una mayor participación en el mercado sustancial por las empresas.

Por otra parte, estos hechos obligaron a crear leyes de competencia económica y comisiones de comercio, que vigilaran las preferencias del congreso en cuanto a competencia económica y así mejorar la implementación de leyes.

Los primeros intentos de leyes, tuvieron dificultades en interpretaciones por parte de jueces y tribunales así como debates de que dichas leyes favorecían a un sector en específico, sus implicaciones institucionales desde conceptos que se irían refinando periódicamente. Aclarando que dichas leyes de competencia son susceptibles, a ideas nuevas, a cambiantes condiciones políticas y económicas impartiendo una inestabilidad a las doctrinas y análisis existentes.

Los cambios en la economía fueron desarrollando nuevos puntos de análisis, como las fusiones de empresas ya que no eran ampliamente entendidos por los abogados litigantes en derecho de competencia.

La participación del gobierno es intentar orientar y subsanar las fallas del mercado a través de instrumentos como leyes y sanciones penales. Es importante resaltar, que a través de la identificación del problema y su desarrollo, la participación académica dentro del gobierno fue activa y fundamental para el análisis y contribuyo con opiniones que esclareciera dichos hechos económicos.

## **Propuestas:**

Algunos de los metales más comunes que se consideran como insumos para producir bienes finales, pueden seguir cierta lógica en su proceso de transformación, por ejemplo:

**La utilización del oro:** El oro, es uno de los metales empleados para acuñar monedas, joyería en la industria y la electrónica debido a su resistencia a la corrosión, ejerce funciones críticas en las comunicaciones, naves espaciales, motores de aviones de reacción, entre otros y su composición con otros elementos amplía su utilización.

**La utilización de la plata:** La plata, es uno de los elementos empleados para producir; utensilios, medicamentos, en la electricidad, en la electrónica, acuñación de monedas, espejos, entre muchos otros.

**La utilización cobre:** El cobre, se utiliza tanto con un gran nivel de pureza cercano al 100%, como aleado con otros elementos. El cobre puro se emplea principalmente en la fabricación de cables eléctricos, telecomunicaciones, medios de transporte, construcción, ornamentación, monedas y variados componentes de todo tipo de maquinaria.

*Los diferentes usos de estos metales, como insumos, el oro, la plata y el cobre, son utilizados en un mayor número de bienes finales.* La previa transformación del mineral o metal que en una segunda etapa se convierte en un *insumo que a su vez es clave para otra industria y finalmente en otra etapa se transforma como un bien final. Pero, ¿cómo determinar, en el sentido de insumo esencial según la Ley de Competencia Económica?*

La respuesta según Ley de Competencia Económica, es como sigue:

I. Si el insumo es controlado por uno, o varios agentes económicos, con poder sustancial o que hayan sido determinados como preponderantes *por el Instituto Federal de Telecomunicaciones;*

II. Si *no es viable* la *reproducción* del insumo desde un punto de vista técnico, legal o económico por otro Agente Económico;

III. Si el insumo resulta indispensable para la provisión de bienes o servicios en uno o más mercados, *y no tiene sustitutos cercanos;*

IV. Las circunstancias bajo las cuales el Agente Económico llegó a controlar el insumo, y

V. Los demás criterios que, en su caso, se establezcan en las Disposiciones Regulatorias.

En esta tesis, se reflexiona sobre la existencia de otros factores que se deben considerar para la determinación de un insumo esencial en el sentido de la Ley de Competencia Económica, ya que no basta el poder sustancial, la viabilidad y los sustitutos cercanos para generar bienestar social.

De lo anterior se derivan las siguientes reflexiones:

1. La Competencia Económica debe regularse por cada sector de actividad económica, desde su extracción hasta su comercialización.
2. La palabra “esencial” no está definida por la actual Ley de Competencia Económica en México.
3. La palabra esencial está más vinculada con el bienestar social, ya que la sociedad es la esencia fundamental de la interacción.
4. El problema de las interacciones sociales deben regularse y no sobre regularse.
5. Las externalidades negativas de las interacciones sociales deben ser consideradas para evaluar las siguientes interacciones.
6. Todos los sectores económicos deben clasificar sus insumos principales sensibles a otros insumos internacionales.
7. Los insumos y los bienes finales deben clasificarse como esenciales, cuando estos tengan un impacto en el bienestar social.
8. La clasificación de los insumos esenciales en el sentido de generar bienestar social en la calidad de vida de la sociedad.
9. La clasificación de los insumos no esenciales en el sentido que perjudiquen el bienestar social en la calidad de vida de la sociedad.
10. Determinar el insumo clave en el proceso de producción de cada rama de actividad económica.
11. Clasificar los insumos y bienes finales dentro del ámbito del Desarrollo sustentable y sostenible, para que se valore en la ley de Competencia Económica.
12. Sección III, De la Determinación del Insumo Esencial Artículo 60. Para determinar la existencia de insumo esencial, la Comisión deberá considerar: Si no es viable la reproducción del insumo desde un punto de vista técnico, legal o económico por otro Agente Económico.  
En mi opinión lo correcto sería: si no es viable la **obtención** del insumo desde un punto de vista de accesibilidad, legal o económico por otro agente económico.

13. Como la palabra esencial no está vinculada a la economía el término propuesto sería: **Doctrina de insumo indispensable.**
14. Por lo tanto sería: **insumo indispensable: para la producción de bienes y servicios; y bienes esenciales: para el bienestar social.**

En general, pienso que los insumos y bienes finales, cualquiera que se produzcan, deben tener un impacto positivo en la sociedad, por ejemplo, en todo aquello que afecte a la salud del humano y de su medio ambiente.

Una vez reflexionando lo anterior, entonces determinamos que los insumos y bienes finales deben cumplir con la capacidad de anunciarse como esenciales para la vida, en el siglo XXI.

## **Fuentes de información.**

### **Bibliografía.**

- Ayala Espino José, Mercado, elección pública e Instituciones, Miguel Ángel Porrúa, Facultad de Economía UNAM, D. F., México, 2004.
- Ayala Espino, José, Fundamentos Institucionales del mercado, México, UNAM, Facultad de Economía, 2002.
- Bárcena, Alicia, Cambio estructural para la igualdad, una visión integrada del desarrollo, Santiago de Chile, CEPAL Editores, 2012.
- Carmona de la Peña, Fernando “Reflexiones sobre el desarrollo económico de Inglaterra” Seminario de desarrollo y planificación 7o semestre E.N.E. Marzo de 1968.
- Castells, Manuel, La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. 1. México, XXI, 1996.
- De María y Campos, Mauricio, El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada, México, Universidad Iberoamericana Editores, 1a ed., 2009.
- Dobb, Maurice, Introducción a la economía, FCE, D.F., México, 2007.
- Dabat, Alejandro, Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México, México, UNAM, Facultad de economía, 1a ed.
- Edward H. Chamberlin, Los años de la alta teoría (I). En Screpanti, E. y Zamagni. Panorama de Historia del Pensamiento Económico, Ariel. Barcelona, España, 1997.
- Fix Fierro, Héctor, Constitución política de los estados unidos mexicanos, México, UNAM Instituto de investigaciones jurídicas, 1a ed., 2016.
- Gellhorn, Ernest, Kovacic, William E., Calkins, Stephen, Derecho y economía de la competencia, México, USAID Editores, 5a ed., 2008.
- Gregory Mankiw N., Principios de economía, España, McGraw-hill/interamericana de España, S.A.U. Editores, 1a ed., 1998.
- Hobsbawm, Eric J. Las Revoluciones Burguesas, Guadarrama, Madrid, España, 1971.
- Hobsbawm, Eric, Las era de la revolución: 1789-1848, Buenos Aires, Argentina, Edt. Crítica, 6ª. Ed.



- Iliana Olivie (2008):“Teorías del desarrollo económico, 5º curso”, Material Docente, Universidad Complutense de Madrid (CD).
- Kregel, Jan, Economía monetaria de la producción, dinero, inestabilidad y crisis, México, 1a ed., agosto de 2015.
- Martínez del Campo, Manuel, *Industrialización en México. Hacia un análisis crítico*, México, el Colegio de México, A.C. Editores, 1ª ed., 1985
- Roll, Eric. Historia de las doctrinas económicas, FCE. D.F., México, 2010.
- Robert S., Pindyck, Microeconomía, Madrid, Pearson Educación Editores, 5a ed., 2001.
- Romero Sotelo, M. E, Los orígenes del neoliberalismo en México, México, FCE, 2016.
- Ten Kate, Adriaan, Competencia económica en México, México, Editorial Porrúa, 1a ed., 2004
- Tirole, Jean, La teoría de la organización industrial, España, Editorial Ariel, 1a ed., 1990.
- Wassily Leontief, premio Nobel 1973. Publicó en 1953 un libro más general, *Studies in the Structure of the American Economy: Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output Analysis*. En Roll, Eric. Historia de las Doctrinas Económicas, México, FCE, 3ra ed., 2010.

### **Páginas Web.**

- CANACERO (2017), Directorio de Socios. [En línea] Disponible en:  
<http://www.canacero.org.mx/Es/nombre.html> [Consultado el día 28 de mayo de 2017]
- CANACINTRA (2017), “Nuestros Sectores” [En línea] Disponible en:  
<http://canacintra.org.mx/cintra/sectores.html> , [Consultado el día 30 de enero de 2017].
- Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión:  
[www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/Ifce.htm](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/Ifce.htm) [consultado el 8 de abril de 2017].
- Comisión Federal de Competencia Económica:  
<https://www.cofece.mx/cofece/index.php/cofece/quienes-somos> [consultado el 8 de

abril de 2017.]

- Comisión Federal de Competencia Económica (2015). “Herramientas de competencia económica” [En línea] Disponible en:  
[https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos\\_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica\\_250815\\_vf1.pdf](https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica_250815_vf1.pdf) [Consultado el día 6 de Marzo de 2017].
  
- Comisión Federal de Competencia Económica (2016). “Insumos esenciales o barreras a la competencia” [En línea]. Disponible en  
<https://www.cofece.mx/cofece/index.php/cofece/que-hacemos/politica-de-competencia> [Consultado el día 6 de marzo de 2017]
  
- Comisión Federal de Competencia Económica (2016). “Dirección general de mercados regulados” [En línea]. Disponible en  
<https://www.cofece.mx/cofece/index.php/cofece/autoridad-investigadora/direccion-general-de-mercados-regulados> [Consultado el día 6 de marzo de 2017].
  
- Diario Oficial de la Federación (DOF).  
[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5378340&fecha=12/01/2015](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5378340&fecha=12/01/2015)  
[Consultado el 10 de abril de 2017].
  
- El Financiero, Industria Siderúrgica. [En Línea]. Disponible en:  
<http://www.canacero.org.mx/en/assets/suplemento-siderurgia-2016.pdf>  
[Consultado el día 28 de mayo de 2017].
  
- “Estadísticas a propósito de... la industria del Hierro y del Acero” [En línea]. Disponible  
En:  
[http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/estudios/economico/a\\_proposi\\_de/HierroyAcero.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/estudios/economico/a_proposi_de/HierroyAcero.pdf)  
[Consultado el día 30 de Marzo de 2017].

- Instituto de Investigaciones Jurídicas (2017). “Ley federal de competencia económica”  
[En línea]. Disponible en:  
<https://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/ley-federal-de-competencia-economica#27537> [Consultado el día 6 de marzo de 2017].
  
- INEGI. Indicador Mensual de la Actividad Industrial. [En línea] Disponible en:  
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/ai/> [Consultado el 28 de mayo de 2017].
  
- Informe Banco de México, 2014. [En línea] Disponible en:  
<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B33FD4000-F5A5-58B6-DB8A-826D2608BADF%7D.pdf>  
[Consultado, 3 de abril de 2017].
  
- Modelo Input-Output. (2016, 2 de diciembre). Wikipedia, La enciclopedia libre. Fecha de consulta: 18:47, marzo 29, 2017 desde  
[https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelo\\_Input-Output&oldid=95366262](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Modelo_Input-Output&oldid=95366262).
  
- Nuestros Sectores, (CANACINTRA). [En Línea]. Disponible en:  
<http://canacintra.org.mx/cintra/sectores.html> [Consultado el día 30 de enero del2017].
  
- Pérez Vaquero, Carlos, Derecho y cambio social (2017). “Decálogo de las doctrinas, reglas y practicas jurídicas americanas que también se aplican en Europa y viceversa” [En línea]. Disponible en:  
[http://www.derechoycambiosocial.com/revista047/DECALOGO\\_DE\\_LAS\\_DOCTRINAS.pdf](http://www.derechoycambiosocial.com/revista047/DECALOGO_DE_LAS_DOCTRINAS.pdf) [Consultado el día 6 de marzo de 2017].
  
- Proyectos mineros con capital extranjero, en Etapa de Producción, (Secretaría de Economía). [En línea]. Disponible en:  
<http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/mineria-en-mexico/proy-produccion.html>

- Science for a changing World: Sitio web: <https://www.usgs.gov/>
  
- Secretaría de Economía, Servicio Geológico Mexicano. Sitio Web:  
<http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/mineria-mundial/472-datos-economicos-mexico.html>
  
- Valle de Silicio, es el nombre que recibe la zona sur del área de la bahía de San Francisco, el norte de California, Estados Unidos donde se alojan muchas de las mayores corporaciones de tecnología del mundo y miles de pequeñas empresas en formación. ([https://es.wikipedia.org/wiki/Silicon\\_Valley](https://es.wikipedia.org/wiki/Silicon_Valley)) consultado el 13 de abril de 2017.

### **Documentales.**

- Documental en CD. Crónica Universal de Nuestra Época, XX Century, una producción de creativos multimedia en asociación con Mediasat Group, Directed by: Clemente Tribaldos.

### **Revistas.**

- Moreno-Brid, Juan Carlos, “Revista de economía mexicana, anuario UNAM, Número 1, 2016.
  
- Vega Granillo, Eva Lourdes, “Usos y ocurrencia de los principales metales que se producen en Sonora”, CTS EPISTEMUS, consultada en: [www.epistemus.uson.mx](http://www.epistemus.uson.mx)
  
- Huerta Quintanilla Rogelio, “Economía Informa, Publicación bimestral de la Facultad de Economía de la UNAM, Número 369, julio-agosto 2016.

<b>Índice de gráficas y cuadros.</b>	<b>Pág.</b>
-Diagrama 1. Proceso de la investigación: Insumos esenciales.	12
-Diagrama 2. Propuesta o tesis: Bienes finales esenciales.	12
-Figura 1. Los cuatro tipos de estructura del mercado.	48
-Cuadro 1. Variables macroeconómicas de la economía mexicana.	56
-Cuadro 2. Importaciones como proporción del valor agregado y sustitución de importaciones en porcentaje (1940-1956).	57
-Cuadro 3. Importaciones como proporción del valor agregado y sustitución de importaciones en porcentaje (1957-1969).	58
-Cuadro 4. Importaciones como proporción del valor agregado y sustitución de importaciones en porcentaje (1971-1975).	60
-Figura 2. Beneficios de la competencia.	66
-Cuadro 5. Producto Interno Bruto Trimestral.	78
-Cuadro 6. Matriz Insumo Producto 2012.	85
-Gráfica 1. Indicador mensual de la actividad industrial.	86
-Gráfica 2. Valor de producción y valor de venta, industria manufacturera.	87
-Cuadro 7. Las 10 manufactureras más grandes de México.	88
-Gráfica 3. Valor de producción y valor de ventas complejo siderúrgico.	89
-Cuadro 8. Algunos socios de CANACERO.	90
-Cuadro 9. Proyectos mineros con capital extranjero, en etapa de producción.	91
-Gráfica 4. Valor de producción e ingresos de la construcción.	92