La empresa: el tamaño eficiente y sus límites. Mención especial de la economía de los costes de transacción. La Teoría de la Organización Industrial: barreras a la entrada y mercados impugnables.

Introducción 2′30″

- **Enganche**: «si quieres algo bien hecho, hazlo tú mismo» frente a «zapatero, a tus zapatos».
  - 1931: Coase, 20 años, LSE, viaja a EE. UU.: si la planificación central es imposible, ¿por qué hay fábricas enormes, pequeñas economías planificadas dentro del mercado?
  - ¿Por qué existen las empresas? ¿Y por qué no hay una sola?
- **Relevancia**:
  - *teórica*: 6 Nobel (Simon 1978, Stigler 1982, Coase 1991, Williamson 2009, Tirole 2014, Hart-Holmström 2016);
  - *empírica*: economía de organizaciones (Simon, 1991); márgenes crecientes;
  - *de política*: competencia y regulación [3.A.20][3.B.39][4.A.15].
- **Contextualización**: **empresa**: unidad que reúne factores bajo una dirección común y vende en el mercado; neoclásicos: **caja negra**.
  - 3 supuestos que se levantan, uno por apartado: maximiza B (I); es una función de producción (II); estructura de mercado dada (III).
  - Años 30, 3 frentes: objetivos (Berle-Means, 1932), organización (Coase, 1937 → Williamson, 1975), mercado (Chamberlin, Robinson, 1933); después, información y juegos [3.A.13][3.A.14].
  - **TOI**: mercados con competencia imperfecta, conducta y bienestar; en sentido amplio, también la teoría de la empresa (Tirole, 1988).
- **Problemática**: ¿por qué hay empresas? ¿Qué fija su tamaño eficiente y qué le impide crecer sin límite? ¿Buscan el beneficio si las dirigen no propietarios? ¿Poder de mercado: número de empresas o facilidad de entrar?
- **Estructura**: de dentro hacia fuera: I, tamaño y límites internos; II, costes de transacción (mención especial); III, TOI.

Introducción ..... 2′30″
I. Tamaño eficiente y límites ..... 7′
1. Enfoque tecnológico ..... 3′
2. Límites internos ..... 4′
II. Costes de transacción ..... 9′30″
1. Coase (1937) ..... 2′
2. Williamson: especificidad ..... 3′30″
3. Contratos incompletos (GHM) ..... 2′30″
4. Otros enfoques y política ..... 1′30″
III. TOI: barreras e impugnables ..... 10′
1. Harvard y Chicago ..... 2′30″
2. Barreras a la entrada ..... 3′30″
3. Mercados impugnables ..... 2′30″
4. La Nueva TOI ..... 1′30″
Conclusión ..... 1′

I. La empresa: el tamaño eficiente y sus límites 7′

La tecnología fija un tamaño eficiente mínimo, *pero no un máximo; los límites al tamaño vienen de dentro: la dirección y los incentivos de quienes gobiernan la empresa.*

I.1. Enfoque tecnológico: el tamaño eficiente

a) Idea y supuestos

- Empresa = tecnología [3.A.11] → $C(\vec{w}, q)$ [3.A.12]: explica *tamaño*, *configuración* de la industria e *integración*.
- Supuestos: misma tecnología, minimizan costes, $\vec{w}$ dado; demanda $x(p)$; LP con libre entrada y salida.

b) Modelo

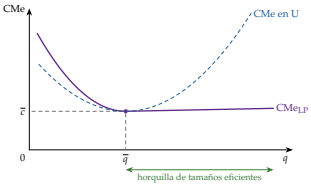
- **Escala mínima eficiente** $\overline{q}$: menor q con CMe LP mínimo, $\overline{c} = C(\overline{q})/\overline{q}$.
  - Por debajo, economías de escala (CMg < CMe).
  - CMe en L (empírico) ⇒ *horquilla* de tamaños eficientes (Bain, 1956; Stigler, 1958).
- **Configuración eficiente**: con libre entrada y CMe en U, cada una produce $\overline{q}$ a $p^* = \overline{c}$ y

$$J^* = x(\overline{c})/\overline{q} \quad \text{(decide } \overline{q} \textit{ relativa} \text{ a la demanda)}$$

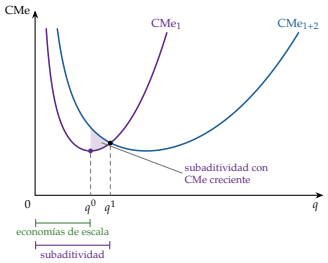
  - $\overline{q}$ pequeña: muchas, competencia posible;
  - grande: oligopolio natural [3.A.19];
  - subaditividad: monopolio natural.
- **Subaditividad** (Baumol, 1977), *misma* $C(\cdot)$ para todas = definición de **monopolio natural**:

$$C\left(\sum_j q_j\right) < \sum_j C(q_j) \text{ para todo reparto}$$

  - Economías de escala en todo el tramo: *suficientes*, no necesarias [3.A.17].



CMe LP en L: $\overline{q}$ y $\overline{c}$



Subaditividad: 1 empresa más barata aunque su CMe crezca

- **Economías de alcance** (Panzar-Willig, 1981), por factores compartidos o *públicos* (red, marca, conocimiento):

$$C(q_1, q_2) < C(q_1, 0) + C(0, q_2)$$

- *Implicaciones*: escala → integración horizontal; alcance → diversificación; subaditividad → monopolio natural.

c) Evidencia empírica

- **Técnica del superviviente** (Stigler, 1958): horquilla amplia, coherente con la L.
- Distribución muy asimétrica: España, **3,31 M de empresas; 54,4 % sin asalariados** (DIRCE 2025).
  - **Ley de Gibrat** (1931): crecimiento independiente del tamaño (aprox. en las grandes) [3.B.4].
- Concentración creciente: superestrellas (Autor et al., 2020) o más barreras (Philippon, 2019) → III.

d) Valoración

- Explica la *planta*, no la *empresa*; no dice por qué las economías se aprovechan dentro y no con *contratos entre empresas* (Teece, 1980) → II.

I.2. Objetivo y funcionamiento: los límites internos

a) Neoclásicos: la dirección como factor fijo

- Kaldor, Robinson (1934): rendimientos decrecientes de la **capacidad de coordinación** ⇒ el CMe acaba subiendo; Coase lo usa como límite.
- **Efecto Penrose** (1959): limita la *velocidad* de crecimiento, no el tamaño [3.B.4].
- *Pérdida de control* (Williamson, 1967): cada nivel transmite $\alpha \in (0,1)$; con N niveles llega α^{N-1} ⇒ tamaño óptimo finito.

b) Gerencialistas (años 50-60)

- **Separación propiedad-control** (Berle-Means, 1932):
  - principal (accionista, max B) frente a agente (directivo, max U: retribución, prestigio, tamaño);
  - Simon (1955): **racionalidad limitada**, resultados *satisfactorios*; Cyert-March (1963).
- Objetivo del directivo s.a. **beneficio mínimo** $\underline{B}$ (evita la venta de acciones o el cambio de directivos).

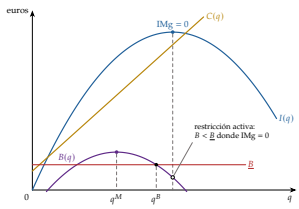
▹ *Maximización de las ventas (Baumol, 1958-1959)*

- Problema y condición:

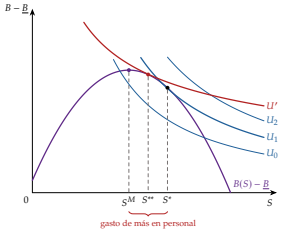
$$\max_q \quad I(q) = p(q)\,q$$
$$\text{s.a.} \quad B(q) = I(q) - C(q) \geq \underline{B}$$
$$\text{IMg}(q^B) = \frac{\lambda}{1+\lambda}\,\text{CMg}(q^B), \quad 0 < \text{IMg} < \text{CMg si } \lambda > 0$$

  - Si en IMg = 0 ya $B > \underline{B}$: restricción no activa.
  - Si no, $B(q^B) = \underline{B}$ con $q^B > q^M$: más q, menor p, más publicidad.
- *Predicción contrastable*: ↑ coste fijo (o impuesto de suma fija) ⇒ q^B ↓; q^M no cambia.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal



Baumol: $q^B > q^M$, *con* $B(q^B) = \underline{B}$



Williamson (1964): *más gasto en personal*

- *Utilidad de los directivos* (Williamson, 1964): $U(S, M, I_D)$ s.a. $B(S) - M \geq \underline{B}$.
  - (S personal, M emolumentos): *gasta de más en personal*; en recesión, recortes mayores.
- *Crecimiento* (Marris, 1963-1964): máx. crecimiento s.a. *restricción de seguridad* (evitar la absorción) ⇒ crece más de lo que conviene al accionista.
- *Valoración*: mantienen información perfecta; el conflicto solo importa con *información asimétrica*.
  - Bisagra: **ineficiencia X** (Leibenstein, 1966): $C^{\text{obs}} = (1 + \chi)\, C(\vec{w}, q)$, $\chi \geq 0$, $\downarrow$ con la competencia.
  - «El mejor de los beneficios del monopolio es una vida tranquila» (Hicks, 1935).

c) La teoría de la agencia

- **Relación de agencia**: el principal delega en un agente cuyas acciones no observa del todo [3.A.13].
- **Riesgo moral**: *acción oculta*, *conflicto de intereses* (esfuerzo costoso), *riesgo y aversión* del agente.
- *Incentivos* frente a *reparto del riesgo* (Holmström, 1979): máx. beneficio esperado s.a. **participación** (PC) e **incentivos** (IC).
- Jensen-Meckling (1976): **nexo de contratos**.
  - **Costes de agencia** = supervisión + compromiso (*bonding*) + *pérdida residual*.
  - Crecen con la separación y con los niveles: otro *límite al tamaño*.
- *Disciplina del mercado*:
  - comparación (filtra el azar común); *mercado de control* (Manne, 1965); *de directivos* (Fama, 1980); competencia en el producto;
  - sin ella: *empresa pública* (Niskanen, 1971: máx. presupuesto) [3.A.23];
  - Enron (2001) → **gobierno corporativo**: «cumplir o explicar» (Código CNMV 2015/2020).

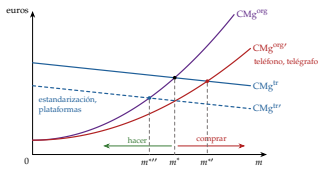
II. La economía de los costes de transacción *9′ 30″*

La empresa existe porque usar el mercado cuesta; integra las transacciones con activos específicos, donde el oportunismo es más peligroso, y su frontera está en el margen en que organizar dentro y comprar cuestan lo mismo. Integrar también tiene costes: de ahí sus límites.

II.1. Coase (1937): la frontera en el margen

- 2 formas de coordinar: *mercado* (precios) y *empresa* (*autoridad*): «islas de poder consciente» (Robertson); dilema *hacer o comprar*.
- **Costes de transacción**: los de usar el mecanismo de precios.
  - *ex ante*: descubrir precios, buscar proveedores, negociar y redactar;
  - *ex post*: vigilar, coordinar, adaptar, resolver conflictos;
  - $\uparrow$ con la duración y la incertidumbre.
- Organizar dentro también cuesta: rendimientos decrecientes de la dirección ⇒ CMg^{org} creciente.
- Frontera en el *margen*, no en totales; m = transacciones organizadas dentro:

$$\text{CMg}^{\text{org}}(m^*) = \text{CMg}^{\text{tr}}(m^*)$$



Coase: *tamaño* m^* *donde organizar y comprar cuestan lo mismo en el margen*

- *Implicaciones*: empresa mayor si organizar es barato y comprar caro.
  - Teléfono, telégrafo ⇒ empresas mayores; estandarización, plataformas ⇒ subcontratación.
- *Extensión*: Coase (1960): sin costes de transacción, la negociación resuelve las externalidades sea quien sea el titular; con ellos, importa a quién se asignan [3.A.23].
- *Valoración*: no dice *qué* encarece una transacción: casi 40 años «más citado que usado».

II.2. Williamson: especificidad y estructuras de gobierno

a) Idea

- (1975, 1985): unidad de análisis, la *transacción*; ¿qué **estructura de gobierno** la organiza con menos costes? (Carnegie; *no* fue alumno de Coase).

b) Modelo

▹ *Supuestos de comportamiento*

- **Racionalidad limitada** (Simon) ⇒ contrato complejo *incompleto*; **oportunismo**: interés propio con engaño.

▹ *3 atributos de las transacciones (1979)*

- **Especificidad de los activos** a: pierden valor fuera de la relación (de localización, física, humana, dedicada, de marca).
- *Incertidumbre*; *frecuencia* (no encarece: amortiza una estructura especializada).

▹ *Cuasirrenta y* hold-up

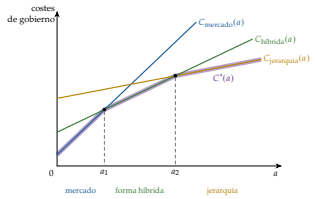
- **Cuasirrenta**: valor en la relación − valor en el mejor uso alternativo (Klein-Crawford-Alchian, 1978).
  - Amenaza de romper ⇒ **expropiación de la cuasirrenta** (*hold-up*).
- **Transformación fundamental**: muchos oferentes *ex ante* → **monopolio bilateral** *ex post* [3.A.17].
  - ⇒ infrainversión o salvaguardas.

▹ *Estructuras de gobierno (1991)*

- *Mercado* (incentivos fuertes, protege mal); *jerarquía* (autoridad, protege; incentivos débiles); *híbridas* (contratos LP, franquicias, *joint ventures*).
- Con $C_{\text{mercado}}(0) < C_{\text{híbrida}}(0) < C_{\text{jerarquía}}(0)$ y $C'_{\text{mercado}} > C'_{\text{híbrida}} > C'_{\text{jerarquía}} > 0$:

$$C^*(a) = \min\left\{C_{\text{mercado}}(a), C_{\text{híbrida}}(a), C_{\text{jerarquía}}(a)\right\}$$

  - mercado si $a < a_1$; híbrida si $a_1 < a < a_2$; jerarquía si $a > a_2$.



Costes de gobierno según la especificidad: umbrales a_1 *y* a_2

- *Producción y gobierno* (Riordan-Williamson, 1985): el proveedor agrega demandas (escala) ⇒ integrar exige más especificidad, $\hat{a} > \overline{a}$.

c) Implicaciones

- Poco específico → mercado (sea cual sea la frecuencia); intermedio → híbridas; muy específico, frecuente e incierto → empresa.
- La integración vertical *no* es indicio de monopolización.
- Límites: **imposibilidad de la intervención selectiva** (1985, cap. 6):
  - incentivos de *baja potencia*; no puede comprometerse a intervenir solo cuando conviene;
  - precios internos manipulables, *costes burocráticos*, actividades de influencia.

d) Evidencia y valoración

- Fisher Body-GM (1919-1926, discutido); automóvil (Monteverde-Teece, 1982); carbón (Joskow, 1987).
- Explica fusiones verticales, franquicias, externalización. Débil: conceptos difíciles de medir, comparación casi verbal; *no dice por qué integrar elimina el oportunismo*.

II.3. Contratos incompletos: Grossman-Hart (1986), Hart-Moore (1990)

a) Idea

- Al integrar cambia *quién es dueño de los activos* (empresa = activos físicos de *propiedad común*); la propiedad da poder porque el contrato es incompleto.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal

b) Modelo

- *Supuestos*: variables observables pero *no verificables* por un juez.
  - **Derechos específicos** (los del contrato) frente a **derechos residuales de control** (decidir en lo no previsto; Hart, 1995).
  - *Propiedad* = titularidad de los residuales, sobre activos físicos (no personas).
- *Desarrollo*: el comprador invierte e (coste e, no contratable); valor $y(e)$, $y' > 0$, $y'' < 0$; opción exterior $y_0(e)$, $0 \le y_0' < y'$; Nash simétrico, $\gamma = \frac{1}{2}$ [3.A.14]:

$$\tfrac{1}{2}\,y'(e^*) + \tfrac{1}{2}\,y_0'(e^*) = 1 \quad \text{frente a} \quad y'(e^o) = 1$$
$$y_0' < y' \implies e^* < e^o\text{: } \textbf{infrainversión} \text{ (\textit{hold-up} formalizado)}$$

  - Integrar sube y_0' del comprador ($e^* \to e^o$), pero *quita* incentivos al vendedor si también invierte.

c) Implicaciones y valoración

- Propiedad a quien tiene la inversión más importante.
  - Activos complementarios, mismo dueño; independientes, distintos; la parte imprescindible, propietaria.
  - Óptimo: integración hacia atrás, hacia delante o no integración; coste de integrar = límite al tamaño.
- *Extensiones*: prisiones privadas (Hart-Shleifer-Vishny, 1997) [4.B.15]. *Evidencia*: camiones (Baker-Hubbard, 2003).
- Nobel 2016. Críticas: negociación *ex post* eficiente; solo activos físicos (el capital humano no se posee).

II.4. Otros enfoques y política económica

- *Producción en equipo* (Alchian-Demsetz, 1972): escaqueo ⇒ supervisor **perceptor del residuo**; sin poder de mando distinto de un contrato.
- *Sistema de incentivos* (Holmström-Milgrom, 1994); *autoridad formal y real* (Aghion-Tirole, 1997); *recursos y capacidades* (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984).
- *Política*: no condenar de antemano integraciones, franquicias, exclusivas ni concentraciones.
  - Caso a caso: eficiencia frente a riesgo de cierre del mercado [3.B.39][4.A.15].

III. La TOI: barreras a la entrada y mercados impugnables *10′*

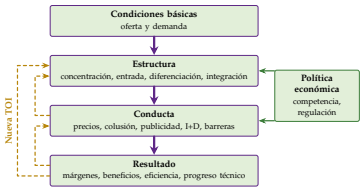
El poder de mercado depende menos del número de empresas que de lo fácil que sea entrar: las barreras estratégicas solo funcionan si son creíbles, y sin costes hundidos basta la amenaza de entrada para disciplinar incluso a un monopolio.

III.1. Del enfoque neoclásico a Harvard y Chicago

- *Neoclásico*: caja negra precio-aceptante [3.A.16]; Chamberlin y Robinson (1933): la TOI se separa de la teoría de los precios [3.A.18].

a) Paradigma ECR: Harvard

- **Estructura-conducta-resultado** (Mason, 1939; Bain, 1951-1959):
  - condiciones básicas → *estructura* (concentración, entrada, diferenciación, integración);
  - → *conducta* (precios, colusión, publicidad, I+D, barreras);
  - → *resultado* (margen, beneficios, eficiencia, progreso técnico).



Paradigma ECR y relaciones de vuelta

- *Medida*: **ratio de concentración** e **índice de Herfindahl-Hirschman**:

$$\mathrm{CR}_m = \textstyle\sum_{i=1}^{m} s_i, \quad \mathrm{IHH} = \sum_{i=1}^{n} (100\,s_i)^2 \in (0;\ 10.000]$$

- Bain (1951): más beneficio con más concentración ⇒ actuar sobre la estructura (Standard Oil, 1911; AT&T, 1984).
- *Críticas*: causalidad no unidireccional, estático, correlación sin teoría, concentración por eficiencia.

b) La escuela de Chicago

- Stigler, McGee, Demsetz: concentración por *eficiencia* (Demsetz, 1973: las pequeñas no ganan más).
  - Cárteles inestables (Stigler, 1964); depredación irracional (McGee, 1958).
  - Poder temporal; barreras duraderas casi siempre *legales*.
  - *Competencia por el mercado* (Demsetz, 1968) [3.A.20].
- Política: bienestar del consumidor, tolerancia, desregulación. El debate se resuelve en las *barreras*.

III.2. Las barreras a la entrada

a) Definición y tipos

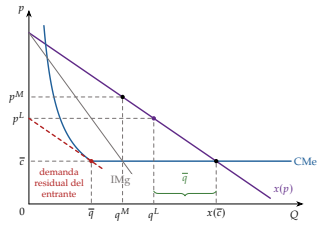
- Bain (1956): lo que permite fijar *a LP* $p >$ CMe mín. sin atraer la entrada.
  - 3 fuentes: economías de escala, ventajas absolutas en costes, diferenciación.
- Stigler (1968): coste que soporta el entrante y no soportaron las instaladas (la escala no es barrera con la misma tecnología).
- **Estructurales**: escala frente a demanda, **costes hundidos**, ventajas absolutas, marca y costes de cambio, efectos de red, legales.
- **Estratégicas**: precio límite, capacidad, proliferación de marcas, depredación, elevar costes de rivales; deben ser *creíbles* [3.A.14].
- Entrada **bloqueada** (precio de monopolio y nadie entra), **disuadida** (cambia su conducta), **acomodada** (mejor dejar entrar).

b) El precio límite

- Bain (1949), Sylos-Labini (1957), Modigliani (1958).
- *Postulado de Sylos-Labini*: el entrante cree que la instalada mantiene q_I y entra con al menos $\overline{q}$; no entra si $q_I + \overline{q} \ge x(\overline{c})$:

$$q^L = x(\overline{c}) - \overline{q}, \qquad p^L = p(q^L) > \overline{c}$$

  - $p^M \le p^L$: bloqueada.
  - Margen ↑ con $\overline{q}/x(\overline{c})$ y con demanda menos elástica; lineal: $p^L = c + 2\sqrt{b\,\mathrm{CF}}$.



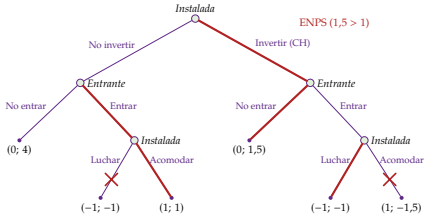
Precio límite: con q^L, al entrante de escala $\overline{q}$ el precio no le cubre $\overline{c}$

- *Crítica*: amenaza *no creíble*: tras la entrada conviene acomodar; no es ENPS.

c) El compromiso de capacidad

- Schelling (1960, «quemar las naves»), Spence (1977), Dixit (1980).
- Pagos (entrante, instalada): no entra $(0, B^M)$; acomoda $(1, B^D)$; lucha $(-1, B^G)$; $B^G < B^D < B^M$ (ej.: 4, 1, −1).
  - Coste hundido CH *antes*; 3 etapas; inducción hacia atrás.
  - Disuasión ENPS si

$$B^D - B^G < \mathrm{CH} < B^M - B^D \quad \text{(ej.: } 2 < \mathrm{CH} < 3\text{)}$$



Árbol de disuasión con CH = 2,5*: invierte, lucharía y el entrante no entra*

- Da credibilidad que la inversión sea *hundida*, observable y previa; Dixit: sin capacidad ociosa.

d) Otras conductas

- Precio límite como *señal* (Milgrom-Roberts, 1982; EBP): en el separador entra el mismo entrante; solo el agrupador disuade más.
- *Depredación*: cadena de tiendas (Selten, 1978); con incertidumbre, *reputación* (Kreps-Wilson, 1982); Areeda-Turner: $p <$ CVMe.
- *Proliferación de marcas* (Schmalensee, 1978); *elevar costes de rivales* (Salop-Scheffman, 1983).
- Abuso de posición dominante: art. 102 TFUE [3.B.39].

III.3. Los mercados impugnables

a) Idea

- Baumol (1982); Baumol-Panzar-Willig (1982): disciplina la *amenaza de entrada*, no el número; *entrar y salir* (*hit and run*).

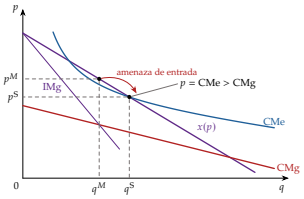
© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal

b) Modelo

- **Mercado perfectamente impugnable**:
  1. *misma tecnología* y demanda;
  2. entrada y salida libres *sin costes hundidos* (fijos, sí);
  3. las instaladas *tardan en reaccionar* más que los consumidores.
  - *No* exige muchas empresas ni rendimientos constantes.
- Configuración **factible** (producciones suman la demanda, nadie pierde) y **sostenible** (ningún entrante gana con $p_E \leq p$ y $q_E \leq x(p_E)$). Solo son sostenibles:

$$p = \text{CMe}(q),\ q = x(p)\ \text{(1 empresa)}; \quad p = \text{CMg} = \text{CMe}\ (\geq 2)$$

- Propiedades:
  - beneficio nulo; sin ineficiencia X; nunca $p <$ CMg;
  - con ≥ 2, cada una en $\overline{q}$;
  - con 1 (monopolio natural), $p =$ CMe $>$ CMg: *second best* con presupuesto equilibrado sin regulador [3.A.17][3.A.22];
  - varios productos: sin subvenciones cruzadas.



Monopolio natural impugnable: la amenaza de entrada lleva p al CMe

c) Implicaciones, evidencia y valoración

- Mirar barreras y costes hundidos, no el número: **competencia efectiva** (Ley 15/2007) [4.A.15].
  - Redes: separar red y servicios [3.A.20].
- *Evidencia*: aviación (desregulación de EE. UU., 1978): impugnable de forma imperfecta (Morrison-Winston, 1987).
- *Frágil*: un pequeño coste hundido y reacción rápida ⇒ precio de monopolio (Schwartz-Reynolds, 1983; Stiglitz, 1987). Valor: *referencia normativa*.

III.4. La Nueva TOI

- Teoría de juegos (Tirole, 1988) [3.A.14]: pregunta de Harvard + rigor de Chicago; causalidad en los 2 sentidos.
- *NOIE* (Bresnahan, 1989): mercado a mercado, estima la conducta; parámetro θ (Bresnahan, 1982; giros de la demanda):

$$p + \theta\, Q\, p'(Q) = \text{CMg} \ \Leftrightarrow\ \mathcal{L} = \theta/|\varepsilon_{Q,p}|$$

  - $\theta = 0$ competencia (o Bertrand), $1/n$ Cournot, 1 monopolio o cártel.
- Tirole (Nobel 2014): no hay recetas universales.
  - *Inversión estratégica* (Fudenberg-Tirole, 1984); *cierre de mercados* (Hart-Tirole, 1990); regulación con información asimétrica (Laffont-Tirole, 1986, 1993) [3.A.20].
  - *Mercados de 2 lados* (Rochet-Tirole, 2003): precio nulo en un lado no es depredación.

Conclusión *1′*

- **Recapitulación**: la caja negra se abre:
  - tecnología → tamaño mínimo; límites internos (dirección, objetivos, agencia);
  - empresa porque usar el mercado cuesta; frontera según especificidad y derechos residuales;
  - poder de mercado según las condiciones de entrada.
- **Relevancia**: competencia efectiva; no condenar integraciones ni franquicias [3.B.39][4.A.15]; separar red y servicios [3.A.20].
- **Extensiones**: [3.A.13] [3.A.14] [3.A.16]–[3.A.19]; fusiones [3.B.4]; cadenas globales de valor [3.B.18]; plataformas y DMA (2022).
- **Opinión**: humildad del regulador ante los problemas de contratación; pero márgenes crecientes: vigilar las barreras, sobre todo digitales.
- **Idea final**: Lenin, una sola fábrica; los profesores de Coase, un solo mercado.
  - Los 2 cuestan, y ningún refrán vale siempre: hay empresas porque los contratos no lo prevén todo; no hay una sola porque la jerarquía también cuesta.
  - Islas de organización en un mar de mercado, con su tamaño en el margen.

Datos clave

- Empresas en España (1/1/2025): **3,31 M; 54,4 % sin asalariados; 2,3 % con 20 o más** (INE, DIRCE).
- VAB por ocupado, grandes/micro: **71.900 € frente a 42.800 €, 1,7 veces (UE-27, 2023: 2,1)** (Eurostat, 2024).
- Margen sobre el CMg, cotizadas de EE. UU.: **21 % (1980) → 61 % (2016)** (De Loecker et al., 2020).
- DMA: **7 guardianes de acceso, 23 servicios básicos** (CE, 2026).

Autores y fechas

1932 Berle-Means: propiedad y control
1937 Coase: *The Nature of the Firm*
1956 Bain: barreras; precio límite (1949-1958)
1959 Baumol: ventas; Penrose: crecimiento
1975 Williamson: *Markets and Hierarchies*
1976 Jensen-Meckling: costes de agencia
1980 Dixit: compromiso de capacidad
1982 Baumol-Panzar-Willig: impugnables
1986 Grossman-Hart (Hart-Moore, 1990)
1988 Tirole: *The Theory of Industrial Organization*

Preguntas del tribunal

1. **¿Diferencia entre Coase y los derechos de propiedad?** Coase: por qué existe la empresa; GHM: qué cambia al integrar (propiedad e incentivos a invertir).
2. **¿La saturación de un mercado implica más competencia?** No: con costes hundidos, la proliferación de marcas o de capacidad puede ser barrera.
3. **¿Por qué el precio límite no es creíble?** Tras la entrada conviene acomodar: no es ENPS; hace falta compromiso hundido o información asimétrica.
4. **¿Qué precio en un monopolio natural impugnable?** $p =$ CMe $>$ CMg: segundo óptimo sin regulación.
5. **¿Qué pasa en Baumol si sube el coste fijo?** Con la restricción activa, q^B baja; el maximizador de B no cambia.
6. **¿Por qué el Nobel de Hart?** Contratos incompletos: derechos residuales de control y frontera de la empresa.
7. **¿Riesgo moral y selección adversa?** Acción oculta tras el contrato; información oculta antes [3.A.13].

Ojo en el test

- Impugnables: *sin costes hundidos*, no rendimientos constantes (fijos sí puede haber).
- Monopolio impugnable: $p =$ CMe, no $p =$ CMg.
- Grossman-Hart, 1986; Hart-Moore, 1990. Williamson *no* fue alumno de Coase.
- Baumol (1959): ventas *sujeto a beneficio mínimo*.
- GM compró el 60 % de Fisher Body en 1919 y el resto en 1926.
- Frecuencia: no encarece; justifica una estructura especializada.
- Subaditividad: escala *suficiente*, no necesaria.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal